

Issue 318 / Year 28 / June 2006

حزيران / يونيو 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 318

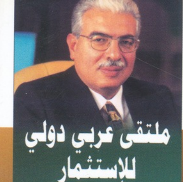


منتدى الاقتصاد العربي



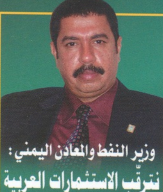
الاقتصاد والاعمال تُكرّم روّاد الاقتصاد والأعمال





ملتقى عربي دولي للإستثمار

القاهرة - 12 ديسمبر



وزير النفط والمعادن اليمني: نترقّب الاستثمارات العربية

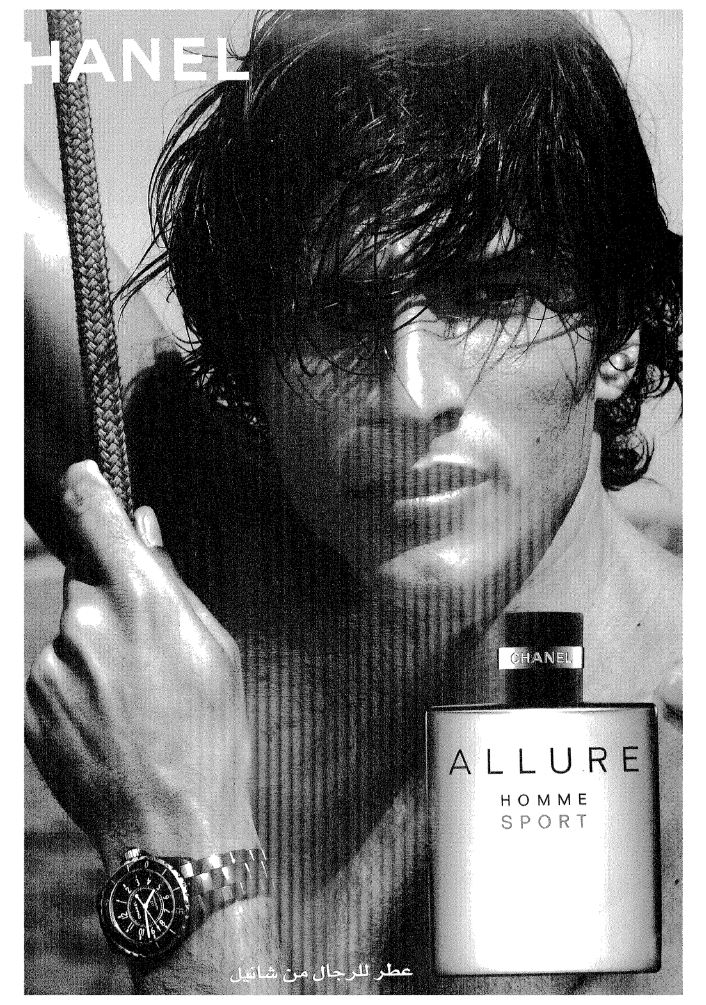


"الاستثمارات الوطنية": التوسّع المكثّف



"تعمير القابضة": مشاريع بـ 11 مليار دولار


LAND-
ROVER


HANEL
CHANEL
ALLURE
HOMME
SPORT
عطر للرجال من شانيل

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

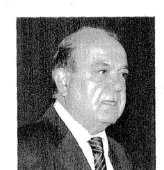
تحمل مبادرة كل من الأمين العام لمجلس التعاون الخليجي **عبدالرحمن العطية** ود.**عبدالرحمن الزامل** بصفته الشخصية والتمثيلية، لتكريم مجموعة الاقتصاد والأعمال على هامش "منتدى الاقتصاد العربي"، الكثير من الدلالات والمعاني للمجموعة ولقطاع الأعمال العربي.

والمجموعة التي كرّست تقليد تكريم الروّاد في قطاع الأعمال العربي، تعتبر المبادرة وسام تقدير لها. وهي إذ تعتز بهذه المبادرة وتشكر أصحابها، فإنّها تعتبرها مسؤولية إضافية تُلقى على عاتقها وحافزاً لمزيد من الجهد والعمل.

إلى جانب التغطية الشاملة لـ"منتدى الاقتصاد العربي"، يتضمن العدد متابعة لأزمة التصحيح العميق أو الانهيار في معظم البورصات العربية، حيث تطرح هذه الأزمة الأسئلة البديهية حول دور الأسواق المالية وبنيتها وتنظيمها، والأهم حول مسؤولية الحكومات في ذلك؛ فالتراجع الحاصل كشف جملة حقائق أهمها هشاشة الأسواق المالية العربية وسهولة تأثرها بعوامل غير موضوعية في مقدمها المضاربة طبعاً.

وإذا كان ذلك ينطبق على حالة التراجع والانهيار الحالية، فإنّه ينطبق بوضوح أكبر على حالة الارتفاع القياسي المتواصل لأسعار الأسهم لأكثر من 3 سنوات. حيث كانت تتشكل فقاعة مضاربية تحت أنظار الجميع من جهات رقابية وشركات استثمار وصناديق ومصارف، وبمشاركة مباشرة من بعضها.

إنّ أيّ مقاربة جدّية لمعالجة الأزمة تستدعي أولاً الاعتراف بوجودها، حيث لا تزال جهات عديدة ترفض مقولة وجود فقاعة مضاربية. فمثل هذا الاعتراف سيفرض على الحكومات وجميع الأطراف المعنية، استكمال مسيرة تنظيم وتعميق أسواق المال بما يكفل لعب دورها الحقيقي كمصدر للتمويل ووسيلة لجذب المدّخرات وتوظيفها.


14


104


142


108

اقتصاد وأعمال

8 ملتقى القاهرة للاستثمار: تقييم التجارب والمعوّقات والفرص
14 جورج إفرام رجل الرؤية والتصميم

الغلاف

50 تفاقم الانعكاسات الاجتماعية والاقتصادية لأزمة البورصات
56 الرئيس الجديد لهيئة سوق المال السعودية: تحدي إعادة الثقة
60 الدورة الـ 14 لمنتدى الاقتصاد العربي: 1000 مشارك من 22 بلداً

مقال

94 الإصلاح في الشرق الأوسط: فرص وتحدّيات

مقابلة

96 نائب رئيس "الاستثمارات الوطنية" أسعد البنوان: التوسع المكثّف إقليمياً وقطاعياً

شركات

104 فيصل العيّار: نحقق توقعاتنا بالكفاءة وسلامة التخطيط المالي
108 شركة أموال تطلق 4 صناديق استثمارية متنوّعة

طاقة

128 الوزير عبد الحسين ميرزا: إعادة هيكلة قطاع النفط البحريني
130 وزير النفط والمعادن اليمني: نترقب تدفّق الاستثمارات العربية
132 مؤتمر الطاقة العربي الثامن: تحدّيات زيادة الانتاج وتوفير التمويل

عقار

138 "تعمير القابضة": استثمارات بـ 11 مليار دولار
142 "سما دبي": علامة فارقة في الاستثمار والتطوير العقاري
151 شركة الديار القطرية: الريادة في التطوير العقاري

سياحة

160 مدينة المستقبل في جبل علي
162 "لوميريديان" تحت مظلة "ستاروود"

تأمين

174 مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين: دعوة لتحرير القطاع وتفعيل العمل المشترك

اقتصاد عربي

178 وزيرة التخطيط الكويتية: توظيف عائدات النفط لتعزيز الإصلاح والتنمية
180 عبد العزيز العياف: المنطقة الشرقية عاصمة الصناعة الخليجية

عرب وعالم

190 رئيس حكومة لاتفيا السابق: فرص واعدة أمام الاستثمارات العربية

مؤتمرات

192 منتدى النجاحات الخليجية: منبر لعرض التجارب ومنصة للتكريم

اقتصاد جديد

206 مجموعة Vodatel: عملاق اتصالات من السعودية
208 "أيسر": مبيعات الكمبيوتر المحمول تتخطى كل التوقعات
210 "بتلكو": مروحة واسعة من الخدمات وانتشار إقليمي

سيارات

220 كاديلاك اسكاليد الجديد: تصميم متناغم وتقنيات متطوّرة

مجموعة البركة المصرفية تطرح أسهمها للاكتتاب العام



الشيخ صالح عبد الله كامل

أطلقت مجموعة البركة المصرفية في أواخر شهر مايو المنصرم طرح ما مجموعه 118,9 مليون سهم من أسهمها للاكتتاب العام بسعر 3,08 دولارات للسهم الواحد، ولفترة ستستمر حتى 15 يونيو من العام الحالي 2006. و سيتم إدراج أسهم المجموعة في كل من سوق البحرين للأوراق المالية و بورصة دبي العالمية المحدودة، بعد استكمال الموافقات القانونية والرقابية وإعداد البيانات اللازمة.

وبهذه المناسبة يقول رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية الشيخ **صالح عبدالله كامل**، "أن البنوك الإسلامية في دول المنطقة تسير في الاتجاه السليم نحو تعزيز مواردها المالية وتنويع مصادر دخلها وفقاً لرؤية تقوم على المشاركة الاجتماعية في ثروتها، وهو التوجه ذاته الذي تتبعه مجموعة البركة المصرفية حالياً عبر طرح أسهمها للاكتتاب العام للأفراد والمؤسسات والحكومات".

ونوّه الشيخ **صالح كامل**، بنتائج القرار الستراتيجي الذي إتخذته المجموعة قبل أكثر من 5 سنوات بالتحول إلى شركة مساهمة عامة والتي بدأت بشائرها من خلال النجاح الذي تحقق في مرحلة الاكتتاب الخاص وهي المرحلة الأولى من الطرح و دُعي للاكتتاب فيها مستثمرون ستراتيجيون من كبار المستثمرين في المنطقة، وكذلك من المؤسسات والحكومات، تم تخصيصهم بمبلغ وقدره 425 مليون دولار. وحالياً تطرح المجموعة أسهم المرحلة الثانية للاكتتاب العام التي سيكون حجم الاكتتاب المتوقع فيها نحو 580 مليون دولار، وبذلك سيكون إجمالي حجم العملية نحو مليار دولار. وتوقع أن يتم تغطية الاكتتاب بنحو مرتين على أقل تقدير.

ومن جانبه أعلن الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية، **عدنان أحمد يوسف**، "أن الاكتتاب العام الحالي يعتبر أكبر طرح من نوعه لمؤسسة إسلامية في المنطقة، ومن شأنه أن يدعم موارد المجموعة المالية وإمكانياتها التمويلية والاستثمارية و يمكّنها من التوسّع في مناطق وأسواق جديدة، ولا سيما أسواق دول المنطقة مثل المملكة العربية السعودية، علاوة على تعزيز لرؤوس أموال البنوك التابعة لها والتي حققت نتائج جيدة مثل الوحدات العاملة في تركيا ومصر والجزائر والأردن".

وأوضح "أن 20 في المئة من الأسهم المطروحة للاكتتاب ستخصص لصغار المساهمين و 80 في المئة لكبار المستثمرين من جميع الجنسيات وسوف يحصل المساهم على كامل العائد السنوي للأرباح للعام 2006 رغم أن الطرح يصدر بعد مضي خمسة أشهر من العام، مما يعني زيادة العائد السنوي الفعلي للسهم. وقد تم اتخاذ الترتيبات الضرورية ليشارك جميع الراغبين بالاكتتاب من خلال شبكة واسعة من الفروع التابعة لبنوك الاستلام تبلغ أكثر من 117 فرعاً في أكثر من 4 دول في المنطقة".

"بنك الإمارات" مساهم ستراتيجي في "البركة المصرفية"



إبراهيم فايز الشامسي — عدنان يوسف

أعلن الرئيس التنفيذي لمصرف الإمارات الإسلامي **إبراهيم فايز الشامسي** أن "مجموعة بنك الإمارات، قامت بالمساهمة في الاكتتاب الخاص برأس مال مجموعة البركة المصرفية كمستثمر ستراتيجي"، وقال "إن هذه المشاركة ستعزز من تواجد مجموعة بنك الإمارات في العديد من الأسواق الحيوية والمهمة التي لها علاقات اقتصادية وتجارية ومالية واستثمارية قوية مع دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة".

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية **عدنان أحمد يوسف** أن "مشاركة مجموعة بنك الإمارات كمستثمر ستراتيجي في مجموعة البركة المصرفية تشكل قيمة مضافة بالنسبة لنا، كون مجموعة بنك الإمارات لها ثقل كبير في الأسواق المالية والمصرفية الإسلامية، وسوف تعزز شراكتنا من فرص العمل والمشاريع المربحة في الأسواق التي نعمل فيها، الأمر الذي سيكون له مردود قوي على ملكية المساهمين في كلا المجموعتين".

وأعلن **عدنان يوسف** عن "حصول مجموعة البركة المصرفية، على موافقة إدارة مركز دبي المالي العالمي على إدراج أسهم المجموعة في السوق".



الوزيران د. محمود محي الدين (اليمين) وسامي حداد يتوسطان السفير حسين ضرار (اليسار) ورؤوف أبوزكي

أكبر تجمّع عربي دولي في القاهرة

تقييم تجارب الاستثمار والمعوقات والفرص

بدأت التحضيرات لعقد "ملتقى القاهرة للاستثمار" في القاهرة يومي 12 و 13 ديسمبر المقبل، بتنظيم مشترك بين مجموعة الاقتصاد والأعمال ووزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر. وأعلن المنظّمون أنّ الملتقى سيشكل أكبر تظاهرة اقتصادية استثمارية تشهدها مصر والمنطقة.

يشارك في الملتقى معظم الوزراء المصريين وحشد من الوزراء وكبار المسؤولين العرب والأجانب، ونحو الألف من القيادات العليا في الشركات الاستثمارية والمالية والمصرفية والاقتصادية في البلدان العربية وبخاصة الخليجية، كما ستكون هناك مشاركة من بعض مجموعات الأعمال الاقليمية والدولية.

ويحظى ملتقى القاهرة للاستثمار بدعم ورعاية الحكومة المصرية التي تعوّل على هذا الحدث الضخم بوصفه منبراً لترويج الفرص الاستثمارية وملتقى للمصارحة ومعالجة القضايا العالقة، كما قال وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** خلال مؤتمر صحفي عُقد على هامش منتدى الاقتصاد العربي حضره وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد** وسفير مصر في لبنان **حسين ضرار** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي**.

إستهل الوزير **حداد** المؤتمر منوّهاً بالدور الذي تقوم به مجموعة **الاقتصاد والأعمال** في مجال الترويج للاستثمار ليس في لبنان وحسب بل في البلدان العربية كلها. وقال: "أتاحت لي إقامتي في مصر لسنوات عدة من خلال مسؤوليتي السابقة في مؤسسة التمويل الدولية، مواكبة التقدّم الاقتصادي الذي حققته مصر، والبرامج الاصلاحية الطموحة التي نفذتها والتي كانت لها نتائج ايجابية على صعيد اجتذاب الاستثمارات إلى مختلف القطاعات الاقتصادية، وتحقيق معدلات نمو مطرد.

محي الدين: ملتقى المصارحة

وأشار وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** الى أنّ هنالك تطوّرات اقتصادية واصلاحية مهمة حاصلة في مصر تستوجب تعريف المهتمين بالاستثمار بها؛ وأضاف أن الغرض من ملتقى القاهرة للاستثمار، الذي يحظى باهتمام رئيس مجلس الوزراء المصري د. **أحمد نظيف**، أن يتحوّل الى تجمّع للمستثمرين العرب حيث أن الأمر لا يقتصر على الاستثمارات في مصر بل أن الهدف اقامة ملتقى يجمع المستثمرين العرب بالقيادات المعنية بحركة الاستثمار في الوطن العربي.

وأوضح أنّ "الملتقى سيتناول بعض التطورات الحاصلة في الاقتصادات العربية عموماً وفي مصر تحديداً والتعريف بفرص الاستثمار المتاحة من خلال المنهج الجديد الذي نتبعه في اطار الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص". وكشف أنّ ملتقى القاهرة للاستثمار سوف يتبنّى منطق ومفهوم المصارحة خصوصاً اذا ما وجدت اية معوقات يجب ازالتها في سبيل تحفيز حركة الاستثمارات العربية البينية.

وقال د. **محي الدين**: "سيشهد الملتقى تكريم بعض المستثمرين العرب الذين كانت لهم أياد بيضاء ليس فقط في أنشطتهم الاقتصادية انما بتركيزهم على الأبعاد الاجتماعية للنشاط الاقتصادي واحترامهم لقواعد العمل وقوانين البلدان التي استضافت استثماراتهم. وسيتم التعاون ما بين هيئة الاستثمار في مصر ومجموعة **الاقتصاد والأعمال** لاختيار الشخصيات المكرّمة.

كما تطرّق الوزير **محي الدين** الى الاهتمام الذي توليه الحكومة المصرية لهذا الملتقى في اطار اهتمامها بالاستثمارات العربية.

أبو زكي: ترويج الاقتصاد المصري

أما مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي**، فأوضح أنّ "الملتقى هو مجرد بداية لسلسلة خطوات تهدف إلى ترويج الاقتصاد المصري وترويج الاستثمار في قطاعاته المختلفة. يساعد على ذلك إمتلاك مصر تجربة غنية في مجال الإصلاح الاقتصادي والمالي، والمناخ الاستثماري الآخذ في التحسّن، والفرص الكثيرة والمجزية، الأمر الذي يجعل من مصر موضع اهتمام المستثمرين العرب وغير العرب. ومما لا شك فيه أن تحرك القيادة المصرية على هذا الصعيد وإقدامها على إجراءات إصلاحية جوهرية قد لفت انتباه المستثمرين الأمر الذي يؤمل أن يحقق دفعاً إضافياً لحركة الاستثمارات التي تشكّل السبيل الأساسي لتحقيق النمو المطلوب وتوفير فرص العمل لمئات الألوف من المواطنين المصريين سنوياً".

وأضاف **أبو زكي**: "إنّ ملتقى القاهرة للاستثمار سيكون مناسبة يعرض خلالها المستثمرون ما لديهم من هواجس واستفسارات وما عندهم من ملاحظات ومقترحات وذلك في وجود المسؤولين المصريين المعنيين. فيشهد الملتقى، بالتالي، حواراً مباشراً بين الطرفين وعلى أعلى المستويات بما يساعد على معالجة المشاكل القائمة وعلى تكوين صورة واقعية جديدة عن المناخ الاستثماري". وختم بالقول: "إن ملتقى القاهرة للاستثمار سيسعى إلى تسليط الأضواء على الفرص التي يزخر بها الاقتصاد المصري في مختلف قطاعاته. وسيتناول عدداً من المحاور أبرزها: الاقتصاد المصري في واقعه وآفاقه، سياسات الخصخصة وأولويات المرحلة المقبلة، وفرص الأعمال والاستثمار في قطاعات المال والمصارف والإسكان والصناعة والسياحة والخدمات". ■

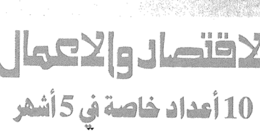
www.emirates.com

كلنا نتكلم لغة واحدة

سافروا مع طيران الإمارات إلى القارات الخمس التي تتكلم لغة كرة القدم

اكتشفوا المزيد





الاقتصاد والاعمال

10 أعداد خاصة في 5 أشهر

أصدرت "الإقتصاد والأعمال" في الأشهر الخمسة الأولى من هذه السنة 10 أعداد خاصة، إضافة إلى أعدادها العادية الشهرية.
وكان لهذه الأعداد اتجاهان، الأول استعراض التطورات الاقتصادية في عدد من البلدان العربية، والثاني تناول مستجدات القطاعات الاقتصادية في المنطقة. وتزامن صدور معظم هذه الاعداد مع منتديات ومؤتمرات نظّمتها مجموعة الاقتصاد والاعمال.
هنا استعراض لهذه الأعداد الخاصة:

الذكرى الاولى لاستشهاد الرئيس رفيق الحريري

صدر هذا العدد، بمناسبة الذكرى الاولى لإستشهاد الرئيس رفيق الحريري، فتناول مجمل مسيرته والأثر الذي تركه في لبنان والمنطقة.

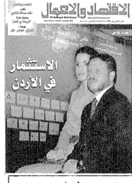
منتدى الاقتصاد العربي

صدر العدد بمناسبة انعقاد الدورة 14 لمنتدى الاقتصاد العربي. وتضمّن، لأول مرة، ترتيباً لأول 1000 شركة مساهمة عربية مدرجة في البورصات.



السعودية

صدر العدد لمواكبة التطورات الاقتصادية التي تعيشها المملكة العربية السعودية. وتضمّن مقابلات مع كبار الشخصيات في المملكة اضافة لتقارير قطاعية.





الأردن

صدر العدد بمناسبة انعقاد ملتقى الأردن الاقتصادي، وتضمّن استعراضاً مكثّفاً لمجمل التطورات الاقتصادية في المملكة.



قطر

تضمّن هذا العدد الذي صدر بمناسبة انعقاد ملتقى قطر الاقتصادي، أبرز المستجدات والتطورات، كما تضمّن تقارير تفصيلية عن معظم القطاعات الاقتصادية.



الكويت

تناول العدد المستجدات التي يعيشها الاقتصاد الكويتي والاستعدادات التي تجري لإطلاق مجموعة كبيرة من المشاريع. كما تضمّن مجموعة مقابلات.



الاتصالات والمعلوماتية

تزامن صدوره مع انعقاد الملتقى العربي الثامن للإتصالات والإنترنت، وتضمّن ترتيباً لشركات الاتصالات العربية المدرجة التي تقدم خدمات الاتصالات.

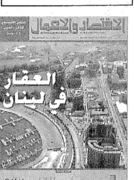


التأمين

صدر العدد بمناسبة انعقاد ملتقى الشرق الأوسط الثالث للتأمين، وتناول تطورات قطاع التأمين في المنطقة ومقابلات مع قيادات القطاع.

المصارف السعودية

استعرض العدد التطورات الرئيسية في القطاع المصرفي السعودي مثل الصيرفة الاسلامية والصيرفة الاستثمارية، والخدمات الجديدة والمنافسة.



العقارات في لبنان

تناول العدد ظاهرة الفورة العقارية الكبيرة التي تحدث حالياً في لبنان من خلال مجموعة تقارير، كما تضمّن استعراضاً لمجموعة من المشاريع الجديدة.

محمد بن زايد: تحويل أبوظبي إلى مركز دولي للأعمال

طرح ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة الإماراتية الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان**، أمام ملتقى "الأعمال والاستثمار بين أبوظبي وإيطاليا" رؤيته لمستقبل أبوظبي التي خطت خطوات جسورة نحو تنويع مواردها وتحرير اقتصادها، معتبراً أنّ توجهها هذا سيحمل فرصاً هائلة للشركات العالمية للمساهمة في نهضة الإمارة. وأكد أنّ الدافع وراء هذا التوجّه هو الطموح لا الحاجة، وأنّ توافر الموارد الطبيعية الهائلة والقاعدة الاقتصادية الصلبة يعطيان أبوظبي وضعاً متميّزاً، مشيراً إلى أنّ برنامج التنويع الاقتصادي ينفّذ على جبهات عدة لدخول الأسواق العالمية، وتوسيع قاعدة الاستثمار، والدخول في شراكات ستراتيجية مع جهات عالمية، والإسهام المباشر في مجموعة متنوّعة من الأنشطة الاقتصادية.

وأوضح الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** أنّ ستراتيجية أبوظبي سوف تتيح لقطاعي العقارات والسياحة تحقيق نمو سريع وبناء علاقات مع أفضل الشركات العالمية، ما سيثري القطاع المصرفي المحلي، موضحاً أنّ المؤسسات المالية بدأت بتثبيت أقدامها في الأسواق الإقليمية، وأنّ وجود قطاع مالي ناضج سيرفد التوجّه نحو تنويع موارد الدخل. وأكد أنّ تنويع موارد الدخل هو وسيلة للارتقاء بمستويات التعليم والصحة للمواطنين وتمكين القطاع الخاص من النمو والتطوّر.

الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

الشيخ حامد بن زايد آل نهيان

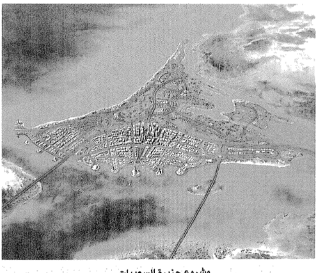
من ناحيته أعلن رئيس دائرة الاقتصاد والتخطيط في أبوظبي الشيخ **حامد بن زايد آل نهيان** أنّ الإمارة سوف تستثمر خلال السنوات الأربع أو الخمس المقبلة نحو 100 مليار دولار في مشاريع عملاقة، بينها مطار جديد يستوعب 20 مليون مسافر سنوياً، وميناء عالمي في منطقة "الطويلة"، ومجمّعات سكنية في جزر "الريم" و"اللؤلؤ" و"السعديات" و"شاطئ الراحة"، وستتوفّر لهذه المجمّعات مرافق تجارية وترفيهية وفنادق ومنتجعات سياحية، وشبكة حديثة من الطرق والجسور والمستشفيات والمدارس. ودعا الشركات الإيطالية إلى المشاركة في تنمية أبوظبي والمساهمة في هذه الفرص الاستثمارية الضخمة.

بدء تنفيذ مشروع "جزيرة السعديات" في الإمارات

أطلقت شركة التطوير والإستثمار السياحي عمليات اعداد أراضي "جزيرة السعديات"، تمهيداً لمباشرة أعمال تطوير البنية التحتية للمشروع. ومنحت الشركة عقد إعداد وتمهيد الأراضي بقيمة 35 مليون دولار لمجموعة الجابر.

ويقول مدير عام هيئة أبوظبي للسياحة والعضو المنتدب لشركة التطوير والإستثمار السياحي **مبارك حمد المهيري** إن تدشين أعمال إعداد الأراضي دليل واضح على الالتزام بالجدول الزمني المحدد لتحويل هذه الجزيرة إلى وجهة طبيعية فريدة من نوعها.

ويعتبر تطوير "جزيرة السعديات" المشروع متعدد الاستخدامات الأكبر من نوعه في الخليج العربي، فهو يهدف إلى تحويل الجزيرة، التي تبلغ مساحتها 27 كلم مربع، إلى وجهة سكنية وسياحية متكاملة ستوفر واجهة بحرية بطول 30 كلم ومقصداً سياحياً عالمياً. وستضم "جزيرة السعديات"، التي سيجري تطويرها على ثلاث مراحل تنتهي العام 2018، ست مناطق يتصف كل منها بطابع فريد، وتشتمل على 29 فندقاً منها: منشأة فندقية فاخرة من فئة السبع نجوم، ثلاثة مراس بحرية تتسع لنحو ألف يخت، ومتاحف ومراكز ثقافية وملعبان للغولف ومرافق ترفيهية ومدنية وشقق مطلة على البحر وفلل فاخرة. وسيبلغ تعداد سكان المشروع عند اكتماله نحو 150 ألف نسمة، وسيرتبط بجزيرة أبوظبي الرئيسية ومدينة أبوظبي عبر جسرين في كل منهما 10 مسارب.



مشروع جزيرة السعديات

وعهدت حكومة أبوظبي بمسؤولية تطوير مشروع جزيرة السعديات إلى شركة التطوير والاستثمار السياحي، وهي شركة مساهمة أسست العام 2005 وتتمتع باستقلالية وتمتلكها هيئة "أبوظبي للسياحة". وستقوم الشركة ببيع أو تأجير وحدات أراض ضمن المشروع إلى مستثمرين من القطاع الخاص سيعملون بدورهم على تشييد مشاريع عقارية وسياحية حسب المخطط الرئيسي.



جورج إفرام رجل الرؤية والتصميم

هكذا رحل جورج إفرام من دون إذن أو استئذان. رحل بجسده الرياضي المتوازن، وليبقى حياً في قيمه ومناقبه وفي منجزاته الكثيرة والمتنوّعة، في أسرته الصغيرة، وبين أصدقائه ومحبيه، وفي مجتمعه الكبير.

جورج إفرام نموذج حيّ للعصامية والنضال. بدأ عاملاً في متجر لقطع غيار السيارات ليصبح واحداً من كبار الصناعيين في لبنان والسعودية ومصر وصولاً إلى الولايات المتحدة الأميركية.

عرفناه في بدايات الستينات من القرن الماضي عبر مصنع يونيباك. عرفناه في تجمّع الصناعيين الشباب والذي كان قوة التغيير الأساسية في قيادة جمعية الصناعيين اللبنانيين لاحقاً، بحيث تحوّل تدريجاً إلى القيادة التي استمرّت طويلاً وانتهت برئاسة جورج عسيلي، فؤاد أبي صالح وجاك صرّاف، وصولاً إلى فادي عبود.

وكان جورج إفرام بطبعه المعتدل وبعقله المليء بكل أنواع الحسابات يبحث دائماً عن آلية تساعده للتعبير عن دور وطني ما يلعبه، فالعمل الصناعي – الاقتصادي بالنسبة إليه هو دور اجتماعي – وطني. وكان يشدّد – رحمه الله – ومنذ بداية عمله الصناعي، ومنذ دخوله معترك الشأن العام على الوظيفة الاجتماعية للعمل الصناعي. كانت تسكنه، باستمرار، مشاعر جيّاشة من حسّ الشأن العام، ويبحث عمن يستطيع أن يساعده ليعبّر له عما يعتمل في نفسه في هذا المجال. ويبحث عن الدور وعن الموقع اللذين يساعدانه على تجسيد قناعاته ومشاعره وطموحاته الشخصية والعامة.

وفي المراحل المختلفة لم يسلك جورج إفرام الطريق السهلة. فهو لم يكمل دراسته الجامعية، وبدأ موظفاً في شركة في السعودية، ومن هناك انطلق باتجاه الأعمال الحرة إلى أن توصل إلى إنشاء مصنع "يونيباك" لصناعة الكرتون في الستينات. وأخذ يشقّ طريقه الصناعي وسط صعوبات العمل الصناعي خصوصاً في لبنان، والتي كان أبرزها المنافسة الخارجية والداخلية، والبيئة اللبنانية الضد – صناعية. لكن جورج إفرام كان يملك العزيمة الصلبة لمواجهة الصعوبات ولخلق بيئة مساندة ومساعدة للصناعة في لبنان. ولكن، وفي كل عمل كان يقوم به، كان الهاجس الاجتماعي حاضراً، وبقوة، في ذاته. كان رعوياً وأبوياً في قيادته لأعماله، وفي علاقاته مع عائلة "يونيباك" أولاً وبعدها



مع الملك عبدالله بن عبد العزيز

شهادة سعودية في جورج إفرام

في ملتقى رجال الأعمال السعوديين واللبنانيين الذي انعقد في بيروت العام 2002، قدّم رئيس مركز تنمية الصادرات السعودية د. عبد الرحمن الزامل مداخلة، توجه من خلالها بتحية خاصة الى الوزير جورج إفرام واصفاً إياه بأنه "أحد الصادرات التي تفتخر بها السعودية". وأشار إلى أنّ جورج إفرام كان ينام على الكنبة في مكتبه في الدمام لأنه كان يعمل من الفجر حتى منتصف الليل، وأنتج نمط العمل هذا صرحاً عظيماً، ساعد جورج إفرام على لعب دور كبير في تطوير الصناعة السعودية وفي تطوير صادراتها.

"أندفكو".

كان جورج إفرام في نضاله الصناعي يحاول باستمرار تعويض ما فاته من علم في شؤون الإدارة والأعمال فيذهب إلى أميركا ليتلقى دورات خاصة مكثّفة.

وفي الشأن الوطني كانت لديه الهواجس الدائمة. كيف يمكن تعزيز اللحمة بين اللبنانيين؟ وكيف يمكن تحويل هذه التعددية في المجتمع إلى تنوّع يُغنيه. كان مهووساً بلبنانيته لكن في إطار العروبة الشاملة والمتنوّرة التي أدرك أهميتها وضرورتها من خلال عمله في المملكة العربية السعودية وبعدها في بلدان عربية أخرى. في ذروة الحرب اللبنانية والانقسامات التي أفرزتها، بقي جورج إفرام شديد الايمان بوحدة اللبنانيين وبانفتاحهم على بعضهم بعضاً، وعلى الخارج.

وعندما تسلّم جورج إفرام وزارة الطاقة والمياه، كان هاجسه الأساسي كيفية معالجة أزمة الكهرباء، فانكبّ على دراسة الملف ودقق فيه، ووجد الحلول العملية والنظيفة له. فإذا بقوى الأمر الواقع تُفسد عليه خطته، وتفوّت على لبنان فرصة ايجاد المخرج لأزمة لا تزال مستمرة وتتفاقم يوماً بعد يوم، وفي هذه القضية راح جورج إفرام ضحية استقامته، وضحية أسلوبه، وضحية رغبة قوى الأمر الواقع في مكافأة من سار معهم آنذاك وفي مشاركة هؤلاء في المنافع. ولم يكن في مقدور الرئيس الحريري آنذاك أن يقف في وجه طلبات تلك القوى الضاغطة. وقد حاولت مراراً شخصياً، المساهمة في ايجاد حلول لكن تبيّن لي أنّ القضية تتجاوز شخص جورج إفرام لتدخل في تعقيدات قوى الأمر الواقع آنذاك.



إفرام يتسلّم درع التكريم من الأمير سلمان بن عبد العزيز والرئيس الشهيد رفيق الحريري

"الاقتصاد والأعمال" تكرّم جورج إفرام

في إطار الملتقى الاقتصادي السعودي – اللبناني الثاني الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال في الرياض في العام 2004، كرّمت المجموعة المغفور له جورج إفرام ومنحته جائزتها "الريادة في الإنجاز" تقديراً للدور الحيوي الذي لعبه في تعزيز العلاقات الاقتصادية السعودية – اللبنانية، لا سيما وأنه كان أحد الروّاد اللبنانيين الذين استثمروا في المملكة وخصوصاً في القطاع الصناعي، فضلاً عن مساهمته في اجتذاب الاستثمارات السعودية إلى لبنان.

وللأمانة نقول أنّ الرئيس الحريري – رحمه الله – كان يقدّر مناقبية جورج إفرام وعصاميته، وإن كانا لا يتفقان في طريقة التعبير والعرض في بعض الأحيان.

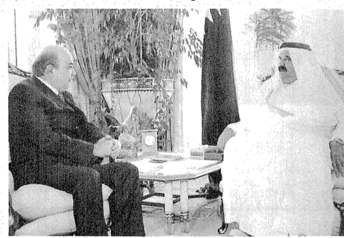
إنّ الحديث عن جورج إفرام ابن الجبل، البسيط، والصلب والمصمم والمؤمن والمنتج، وفاعل الخير، حديث يطول ويتشعب، وما نودّ أن نتوقف عنده في هذه العجالة هو العلاقة ما بين "الاقتصاد والأعمال" وبين جورج إفرام.

لقد كان – رحمه الله – مساهماً في الشركة المالكة لمجلة "الاقتصاد والأعمال" منذ البداية، واكب مسيرتها عن كثب وباهتمام بالغ كفعل ايمان منه بجدواها وبالدور الذي تقوم به لاسيما على صعيد الترويج للاستثمار في البلدان العربية. كنا دائماً نتلقى منه الدعم والتشجيع والنصح. ومن جهتنا عايشنا تجربته عن كثب أيضاً وكنا معه في الشؤون العامة والخاصة، في حوار دائم ومفتوح هو أقرب إلى حوار أهل البيت. وقد تطوّرت العلاقة مع "الاقتصاد والأعمال" حتى دخل جورج إفرام عضواً في مجلس إدارة الشركة في العام 2002 يوم كان نائباً ووزيراً للصناعة وتشاء الأقدار أن لا يتمكن من ممارسة عضويته بسبب الظروف الصحية التي مرّ بها. ■

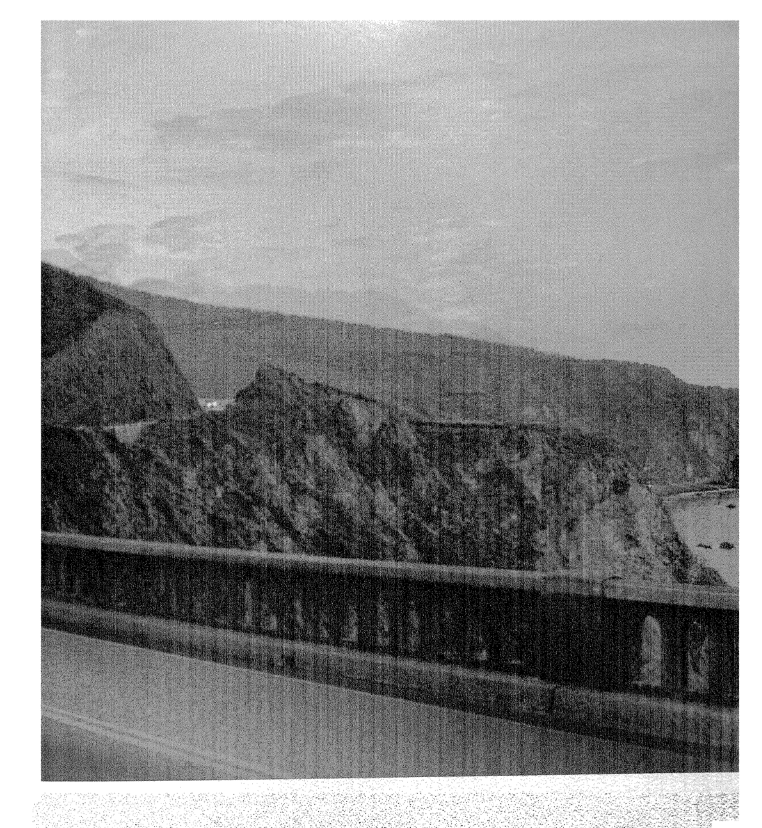
جورج إفرام خسارة لبنانية وعربية

"جورج إفرام مستمر في عائلته الصغيرة والكبيرة وفي نهجه وقيمه ومنجزاته الاقتصادية والاجتماعية والوطنية"، كلمات وفاء من مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي خلال جلسة إفتتاح الدورة 14 لمنتدى الاقتصاد العربي، تجاه عضو مجلس إدارة المجموعة، النائب والوزير السابق جورج إفرام.

وقال: "إنها خسارة ليس لنا وحسب بل إنها خسارة لبنانية وعربية لنموذج من رجال الأعمال الناجحين والمؤمنين بأوطانهم والملتزمين بقضايا مجتمعاتهم، لكن يبقى عز الحياة في أبنائها".



... ومع أمير قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني



التغيير سمتنا شعار يجسد الدور الرائد لبنك الخليج الأول في المساهمة بمسيرة التنمية والتطوير من خلال تمويل

مشاريع البنى التحتية في الدولة وتوفير خدمات مصرفية

الوليد بن طلال يقود تحالفاً سعودياً لشراء حصة في بنك الصين

قاد الأمير **الوليد بن طلال** تحالفاً يضم نخبة من أبرز الشركات والمستثمرين السعوديين، لشراء حصة في بنك الصين Bank of China تبلغ قيمتها 2 مليار دولار.

ويشمل التحالف كلاً من: رئيس مجلس إدارة مجموعة سعد القابضة **معن بن عبد الواحد الصانع**، مجموعة المهيدب، شركة العليان السعودية الاستثمارية، مجموعة باحمدان القابضة وشركة أموال الخليج للاستثمار التجاري المحدودة.

وينتج عن شراء تلك الحصة تملّك ما يعادل 2,7 في المئة من بنك الصين، الذي يُعدّ أحد أكبر البنوك في الصين خاصة وآسيا بوجه عام.

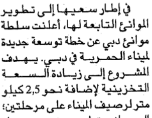
وفي المناسبة قال الأمير **الوليد بن طلال**: "الصين إحدى الدول الخمس الرائدة في الاقتصاد العالمي، وهذا العرض التاريخي يتماشى مع توجهات خادم الحرمين الشريفين".

وأوضح المدير التنفيذي لشركة العزيزية للاستثمار التجاري **أحمد حلواني** أنّ "هذه الصفقة تُعدّ الأولى من نوعها مع أحد أكبر البنوك الصينية، وتأتي تماشياً مع التوجيهات الملكية الكريمة بتوثيق وتوطيد التعامل التجاري مع جمهورية الصين الشعبية التي أطلقها خادم الحرمين الشريفين الملك **عبدالله بن عبد العزيز آل سعود** خلال زيارته إلى الصين والتي تبعتها زيارة الرئيس الصيني **هو جين تاو** إلى المملكة العربية السعودية".


الأمير الوليد بن طلال

وكان الأمير **الوليد** اجتمع بالرئيس الصيني في قصر الضيافة – الرياض، حيث جرى بحث في العلاقات الثنائية بين المملكة العربية السعودية وجمهورية الصين، إضافة إلى بعض المواضيع الاقتصادية والاجتماعية؛ كما تطرّق الجانبان إلى تواجد الأمير **الوليد بن طلال** الاستثماري في الصين عن طريق 7 فنادق فور سيزنز Four seasons تشمل 3 فنادق تمّ افتتاحها و4 فنادق أخرى تحت الإنشاء، بالإضافة إلى فروع لمجموعة سيتي غروب Citigroup.

سلطة موانئ دبي توسّع ميناء الحمرية


سلطان أحمد بن سليم



في إطار سعيها إلى تطوير الموانئ التابعة لها، أعلنت سلطة موانئ دبي عن خطة توسعة جديدة لميناء الحمرية في دبي. يهدف المشروع إلى زيادة السعة التخزينية لإضافة نحو 2,5 كيلو متر لرصيف الميناء على مرحلتين؛ إلى جانب تطوير وتحديث ميناء الصيادين الملاصق له، وتخصيص مساحة من الأرض لإقامة ورش خاصة بصناعة السفن الخشبية والتقليدية، وتشييد مبنى خاص بالمكاتب والإدارة وإعادة تأهيل الأرصفة الموجودة في خور دبي، إضافة إلى بناء مرسى خاص باليخوت.

وقال الرئيس التنفيذي لمؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة **سلطان أحمد بن سليم**: "إنّ النمو المتزايد في حجم مناولة الشحنات العامة في موانئ دبي على مدى السنوات الخمس الماضية أسهم في تشجيعنا على تسريع عجلة مشاريع التوسّعة التي نعتمدها".

من جهته، أوضح المدير التنفيذي للعمليات **عدنان العبّار** إنّ مشروع التوسّعة يتألف من مرحلتين: الأولى سوف تبدأ مطلع العام المقبل ويتوقّع أن يستغرق تنفيذها سنة وتشمل بناء 3 أرصفة يبلغ طولها الإجمالي نحو 1,2 كيلومتر؛ أما المرحلة الثانية فيتوقّع أن تستغرق نحو سنة ونصف السنة.

ويلعب ميناء الحمرية دوراً بارزاً في التبادل التجاري بين إمارة دبي وعدد من البلدان أبرزها دول شبه القارة الهندية ودول شرق أفريقيا، إضافة إلى إيران والعراق ومنطقة الخليج العربي والموانئ المحلية في الإمارات. أما أبرز السلع التي يقوم المرفأ بمناولتها فتشمل: المواد الغذائية والسيارات وقطع غيار السيارات والمواشي. واستقبل الميناء خلال العام 2005 نحو 5900 سفينة من مختلف الأحجام، في حين غادره في الفترة نفسها نحو 7500 سفينة. وسوف تشمل التوسّعة الجديدة بناء مرسى خاص باليخوت السياحية يبلغ طوله نحو 175 متراً.

"دبي للاستثمار": نتائج استثنائية في الربع الأول

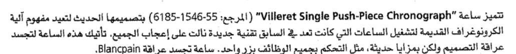
حققت شركة دبي للاستثمار نتائج استثنائية خلال الربع الأول من العام الجاري، حيث بلغ إجمالي دخل الشركة 460 مليون درهم إماراتي، بزيادة 103 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. ووصل إجمالي الأرباح الصافية إلى 253 مليون درهم، بنسبة نمو بلغت 360 في المئة، وارتفع إجمالي قيمة أصول الشركة إلى 4,5 مليارات درهم، بنمو 88 في المئة.

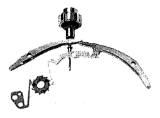
وبلغت الزيادة في قيمة أسهم الشركة الإجمالية 2,89 مليار درهم أي بزيادة 156 في المئة عن الربع الأول من العام الماضي، وتأتي هذه الزيادة نتيجة الأرباح التي حققتها الشركة وزيادة رأس المال 858 مليوناً من خلال أسهم الاكتتاب.



LE BRASSUS • VALLÉE DE JOUX • SUISSE • WWW.BLANCPAIN.COM

BLANCPAIN. **تراث الإبتكار.** منذ 1735.


تتميز ساعة **"Villeret Single Push-Piece Chronograph"** (المرجع: 55-1546-6185) بتصميمها الحديث لتعيد مفهوم آلية الكرونوغراف القديمة لتشغيل الساعات التي كانت تعد في السابق تقنية جديدة نالت على إعجاب الجميع. تأتيك هذه الساعة لتجسد عراقة التصميم ولكن بمزايا حديثة، مثل التحكم بجميع الوظائف بزر واحد. ساعة تجسد عراقة Blancpain.



رز واحد للتحكم بوظائف الكونوغراف
للتشغيل، التوقف وإعادة الضبط

www.blancpain.com

الاعتماد اللبناني: زيادة رأس المال 154 مليار ليرة

وفقاً لما أشارت إليه "الاقتصاد والأعمال" في العددين السابقين، أنجز بنك الاعتماد اللبناني عملية زيادة رأس المال من 96 إلى 250 مليار ليرة، أي بزيادة قدرها 154 مليارا توزّعت على 15,4 مليون سهم واكتتب بها المساهمون الحاليون نقداً. وبذلك ارتفعت قيمة الأموال الخاصة لمجموعة الاعتماد اللبناني إلى نحو 318 مليون دولار.



د. جوزف طربيه

ويقول **د. جوزف طربيه** رئيس مجلس الإدارة – المدير العام أن هذه الزيادة هي خطوة من ضمن ستراتيجية توسّعية تهدف إلى تعزيز مركز المجموعة وقدراتها التنافسية في السوق المصرفية اللبنانية، وتوفير مصادر تمويل ذاتية تساهم إلى حد بعيد في تحقيق خطط التوسّع في لبنان والانتشار في دول المنطقة، كما تساهم هذه الزيادة في تعزيز ملاءة المجموعة ورفعها من نسبة 25,1 في المئة حالياً إلى 37 في المئة بعد الزيادة، مع العلم أن الحد الأدنى المطلوب هو 12 في المئة.

وتلبي الزيادة الحاجات المتنامية لمجموعة الاعتماد اللبناني التي تضم مصرفاً تجارياً ناشطاً في مختلف حقول الصيرفة في لبنان عبر شبكة واسعة من الفروع تضم 57 فرعاً منتشرة على مختلف الأراضي اللبنانية وفرعاً تابعاً له في ليماسول قبرص ومكتباً تمثيلياً في مونتريال كندا، كما يشمل نشاط المجموعة استثمارات مباشرة وغير مباشرة في مجموعة من المصارف والشركات متعددة النشاطات، يذكر منها بنك الاعتماد اللبناني للاستثمار وهو مصرف متخصص في حقل الصيرفة الاستثمارية والتسليف متوسط وطويل الأجل، والبنك الإسلامي واللبناني وهو أول مصرف في لبنان يحوز على رخصة ممارسة الصيرفة الإسلامية وفقاً لأحكام الشريعة، وشركة كريديليز وهي مؤسسة مالية تتعاطى التمويل التأجيري، وشركة الاعتماد اللبناني للتأمين وإعادة التأمين التي تعتبر من شركات التأمين الرائدة في لبنان، وغيرها من الشركات متعددة النشاطات التي أعطت إضافة نوعية لمجموعة الاعتماد اللبناني وأسهمت في تعزيز دور فاعل لها في السوق المصرفية اللبنانية.

تجدر الإشارة إلى أن الاعتماد اللبناني كان رفع رأس ماله منتصف العام 2004 عن طريق إصدار أسهم تفضيلية بقيمة 50 مليون دولار أميركي اكتتب بها مستثمرون محليون وأجانب. كما بلغ مجموع الإصدارات الدولية من مختلف الأوراق التي قام بها الاعتماد اللبناني لتاريخه نحو 400 مليون دولار أميركي، وهي إصدارات تتنوع بين سندات دين وشهادات إيداع دولية وإصدار أسهم تفضيلية جميعها أدرجت في أسواق مالية عالمية ولاقت إقبالاً في حينه من المستثمرين المحليين والخارجيين، أفراداً ومؤسسات على السواء.

"شفا" للرعاية الصحية تبرم اتفاقيتين في السعودية

أبرم صندوق "شفا" للرعاية الصحيّة اتفاقيتي استثمار، الأولى مع الشركة السعودية للاستثمار الصحي تقوم الشركة بموجبها باستثمار 37,5 مليون دولار في رأس مال الصندوق، والثانية مع الشركة الوطنية للمشافي الطبيّة يقوم الصندوق من خلالها بشراء 51 في المئة من مجموع ممتلكات الشركة.

حسين الرفاعي

ووقّع الاتفاقيتين مدير عام "إنجازات كابيتال" **حسين الرفاعي**، فيما وقّع الاتفاقية الأولى الرئيس التنفيذي للشركة السعودية للاستثمار الصحي **د. محمد أمين**، والاتفاقية الثانية عضو مجلس إدارة "المشافي الوطنية" ومديرها العام **د. فياض أسعد الدندشي**.

واعتبر **الرفاعي** أن التحالف سيساهم في توسيع نطاق العمل في قطاع الخدمات الصحيّة المتنامي في الشرق الأوسط من خلال زيادة رأس المال المساهم والمخصص للاستثمار في المشاريع الواعدة، "كما ستوفّر اتفاقية التعاون مع "المشافي الوطنية" حافزاً جديداً لتعزيز البنية التحتية وتوسيع خدمات الرعاية الصحية".

بدوره، لفت **الدندشي** إلى أن "المشافي الوطنية" تهدف إلى إنشاء شبكة خدمات طبية متكاملة في جميع أنحاء المملكة في نهاية العام 2007 تضم 7 مستشفيات تتوزّع على المدن الرئيسية. وقد أنهت "مشافي الوطنية" استحواذها على 5 مستشفيات منها.

وتنتهج الشركة رؤية جديدة في القطاع الصحي الخاص تقوم على تحويل الإدارة الفردية للمستشفيات إلى مؤسسات متخصصة وهيئات مالية وفصل الملكيّة عن الإدارة.

وهي أبرمت عقداً مع جامعة Pittburg العالمية لتقديم الخبرات العلمية والعملية، كما تعتزم إبرام عقد إدارة مع شركة VHA Global الاوسترالية.

ويعتبر قطاع الخدمات الطبية قطاعاً واعداً للاستثمار في المملكة العربية السعودية في ظل ارتفاع الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 6 في المئة سنوياً والفائض العام في الميزانية السعودية الذي خصصت جزءاً كبيراً منه للقطاع الصحي، بالإضافة إلى دخول قطاع التأمين الخاص الذي يتوقع أن يبلغ حجم الإنفاق فيه 6 مليارات ريال سنوياً خلال السنوات المقبلة.

وتجدر الإشارة إلى أن حجم الإنفاق على القطاع الصحي في منطقة الشرق الأوسط يبلغ 35 مليار دولار سنوياً، تستحوذ المملكة العربية السعودية ومصر والإمارات على نحو 60 في المئة منه. كما يرتفع حجم الإنفاق على القطاع الصحي الخاص على حساب القطاع العام بمعدل 11 في المئة سنوياً.

وتهدف "المشافي الوطنية" إلى طرح أسهمها في الأسواق الخليجية خلال السنوات القليلة المقبلة وإلى توسيع حجم استثماراتها لتشمل جميع الدول المجاورة.

ويبلغ رأس مال صندوق "شفا" للرعاية الصحية 100 مليون دولار وهو تابع لـ "إنجازات كابيتال" ويعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

"العبدلي" توقّع عقدها الأول مع "روتانا"



جمال عيتاني (من اليمين) وسليم الزير خلال التوقيع

وقّعت شركة العبدلي للاستثمار والتطوير عقداً مع شركة فنادق روتانا، ومجموعة من المستثمرين الإماراتيين، لبيع قطعة أرض تقع ضمن مشروع العبدلي، لبناء وإدارة فندق روتانا الأول في الأردن والذي من المتوقع افتتاحه في أواخر العام 2008 تحت اسم فندق عمّان روتانا.

يقع فندق عمّان روتانا في الجهة الغربية لمشروع العبدلي وهي أكثر المناطق ارتفاعاً في المشروع الذي تبلغ مساحته 350 ألف متر مربع. ويتضمن فندق عمّان روتانا، ذو فئة الخمس نجوم، 450 غرفة وجناحاً، مطاعم متنوعة، قاعات للمؤتمرات والاجتماعات، إضافة إلى نادٍ صحي متخصص.

ويقول الرئيس التنفيذي لفنادق روتانا **سليم الزير**: "لقد اخترنا أفضل المهندسين لهذا المشروع من فرنسا "أركيتكتور ستوديو" إذ أن الفندق سيصبح مفتاحاً أساسياً في مشاريع فنادق روتانا. فإدارة الفندق الجديد لن يزيد عدد فنادقنا فحسب، ويبرز ملف "روتانا" في الشرق الأوسط، بل سيعطينا فرصة تأسيس أول فندق لنا في عمّان".

ويوضح المدير التنفيذي لشركة العبدلي للاستثمار والتطوير **جمال عيتاني** أهمية العلاقة الستراتيجية مع فنادق روتانا التي تعزّز مكونات مشروع منطقة العبدلي، ويقول: "إنّ هدفنا الرئيسي هو خلق "مركز مدني متطوّر" لا يقتصر أثره الإيجابي على النواحي الاقتصادية فحسب، بل يهدف لخلق بيئة حضارية متكاملة في العاصمة تُعنى بتلبية متطلبات السوق العقارية في الوسط التجاري من خلال إنشاء مساكن عصرية تلبي احتياجات مستخدميها وتوفير مكاتب مميزة تخدم متغيرات الحياة العملية ترتكز على بنية تحتية متطورة، إضافة إلى إنشاء مراكز تجارية حديثة لتطوير حياة اجتماعية حديثة وعصرية للمجتمع الأردني. وسينتهي العمل من إنشاء هذا المركز المدني أواخر العام 2009".

ويتميّز "العبدلي" بموقعه الستراتيجي حيث يحيط به أكثر من 25 مصرفاً، 12 فندقاً، 16 وزارة ودائرة حكومية و9 مستشفيات، الأمر الذي يؤهله لكي يصبح القلب النابض للحياة الاقتصادية، الاجتماعية والثقافية.

أسعار العقار في بيروت ارتفعت بنسبة 50 في المئة خلال عام

كشفت شركة "رامكو" العقارية أن الطلب على العقارات في بيروت بلغ مستويات غير مسبوقة، في وقت تشهد السوق تراجعاً للمعروض المناسب. وسجّلت الأسعار ارتفاعات متتالية راوحت بين 40 و50 في المئة خلال العام 2005 والأشهر الأولى من العام 2006.

وأوضحت الشركة، أن الأراضي في منطقة الجناح في بيروت سجلّت أعلى معدل ارتفاع من 400 إلى 700 دولار للمتر أي بزيادة 75 في المئة. أما الأسعار في منطقة سوليدير، التي شكّلت القاطرة الرئيسية لأسعار الأراضي في بيروت، فسجلّت ارتفاعاً كبيراً بنسبة 36 في المئة، حيث ارتفع سعر المتر المربّع من 1100 إلى 1500 دولار في غضون عام. وأشار التقرير إلى أن أراضي سوليدير سجلّت ارتفاعاً أكبر بكثير إذا ما أخذ في الاعتبار الأسعار التي حققتها الشركة من بيع الأراضي البحرية المستصلحة في منطقة النورماندي، إذ وصل سعر المتر المربّع (القابل للبناء) إلى 3 آلاف دولار للمتر الواحد.

وبحسب التقرير، فإن الارتفاع الأخير في الأسعار يمكن اعتباره نوعاً من التصحيح المتأخر لأسعار الأراضي في بيروت، بعد الجمود الذي شهدته في الفترة السابقة الممتدة منذ التسعينات.

وأشارت "رامكو" إلى أن الفورة الجديدة في مشاريع البناء تقوم على عاملين أساسيين يبدوان قابلين للاستمرار فترة طويلة وهما: الطلب المحلي القويّ على الشقق الجديدة وخصوصاً من اللبنانيين العاملين في الخارج، والنمو الكبير والتزايد في التدفّقات السياحية. وإلى ذلك، هناك عامل ظرفي مهم هو السيولة الكبيرة التي توفّرت للشركات والمجموعات الخليجية من جراء السيولة الناجمة من ارتفاع العائدات النفطية.

ولفتت الشركة في تقريرها أخيراً إلى أن استمرار الطلب القوي من اللبنانيين يعود إلى عوامل أساسية عدة: الطلب المكبوت الذي لم يتسن للسوق تلبيته طوال الفترة التي تباطأت فيها مشاريع التطوير، تزايد مداخيل اللبنانيين العاملين في الخليج، رغبة العديد من المشترين باستباق ارتفاع الأسعار والاقدام على الشراء في أقرب فرصة تتاح لهم، توفّر التمويل المصرفي والتسهيلات المتاحة للموظفين ذوي المداخيل العالية.

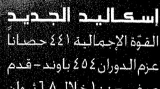
"كنال رزيدنس ويست" في مدينة دبي الرياضية

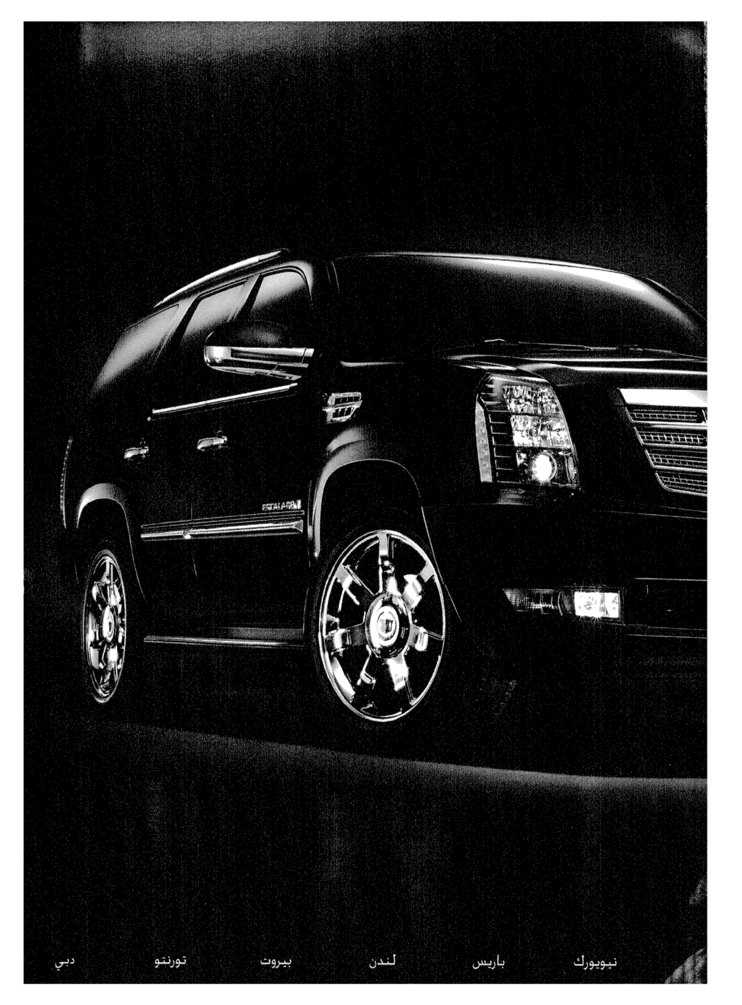
كشفت مدينة دبي الرياضية النقاب عن مشروع تطوير عقاري على طراز الريفييرا تحت اسم "كنال رزيدنس ويست".

وسيتضمّن المجمّع وهو من تصميم شركة ديار الاستشارية، شققاً سكنيّة وبنتهاوس ذات الطرازات المعمارية المتوسطية والأوروبية والكلاسيكية والعربية والأندلسية والإسبانية.

ومن المقرر الانتهاء من إنجاز مجمّع كنال رزيدنس ويست بحلول العام 2009. وتقام مدينة دبي الرياضية في "دبي لاند"، وهي عبارة عن مجمّع ضخم متعدد الاستخدامات على مساحة 50 مليون قدم مربع، ويضم 4 مجمّعات رياضية وملعب غولف عالمي ومدارس مانشستر يونايتد لكرة القدم وهي الأكاديمية الأولى من نوعها للتدريب في العالم، بالإضافة إلى أكاديمية ديفيد لويد للتنس ومدرسة بوتش هارمون للغولف، وأكاديمية الكريكت العالمية، ومرافق تدريبية رياضية عالمية.

إبداعات الكروم




ESCALADE
نيويورك
باريس
لندن
بيروت
تورنتو
دبي

بنك عوده يدخل السعودية من باب المصرف الاستثماري

دخل بنك عوده – مجموعة عوده سرادار – السوق السعودية من باب البنك الاستثماري، وعبر شركة عوده العربية السعودية، لتقديم مروحة كاملة من الخدمات المصرفية الاستثمارية. وسوف تتخذ الشركة من الرياض مركزاً رئيسياً لها، وهي ستمارس نشاط التعامل بصفة أصيل ووكيل، التعهد بالتغطية والإدارة والترتيب، وتقديم المشورة والحفظ في الأوراق المالية.



من اليمين: بسام يمين و د. فريدي باز

وقال رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك عوده **ريمون عوده**: "يتطلع البنك، تماشياً مع ستراتيجيته للتوسّع الإقليمي، للارتقاء إلى مصاف المجموعة المالية الإقليمية المؤهلة لخدمة عملائها في أسواق باتت شديدة التداخل، من خلال تأمين مروحة كاملة من الخدمات والمنتجات التي تلبي حاجاتهم كافة. وإنني على يقين من أن شركة عوده العربية السعودية سوف تشكل مثلاً حياً على التطوّر اللافت الذي تشهده أسواق رأس المال السعودية، وستكون منطلقاً لتوسّع نشاطات مجموعتنا الاستثمارية في المنطقة".

وكانت السوق المالية في المملكة وافقت على الترخيص لبنك عوده بإطلاق شركة عوده العربية السعودية برأس مال قدره 300 مليون ريال سعودي تساهم مجموعة عوده سرادار بـ 70 في المئة منه، والباقي يتوزّع على 5 مجموعات سعودية بينها مجموعة الفيصلية، وخالد الجفالي.

أما الرئيس التنفيذي للشركة الوزير السابق **بسام يمين** فأكّد: "كلنا ثقة بأن خبراتنا وطاقاتنا سوف تساعدنا على بلوغ أهدافنا، ونتطلع إلى إدخال أنواع مبتكرة من الأدوات والفرص الاستثمارية التي من شأنها أن تعزز عمق الأسواق المالية، وأن تسهم في تنويع مروحة المنتجات والخدمات المقدمة في السوق السعودية"...

وفي مؤتمر صحفي عقد للإعلان عن الشركة، قال مستشار رئيس مجلس إدارة مجموعة عوده سرادار **د. فريدي باز** أن البنك وصل إلى مصاف المجموعات المصرفية العربية المرموقة سواء من حيث المكانة المالية أو الملاءة أو المهنية الإدارية، مما سمح له بالدخول إلى السوق السعودية الكبيرة والمتشددة في المعايير التي تعتمدها سواء في النشاط المصرفي أو المالي. وقال **د. باز**: إنّ بنك عوده يصنّف ضمن أكبر 25 مجموعة مصرفية عربية من حيث أهم المعايير كالموجودات والودائع والأموال الخاصة والأرباح الصافية".

وذكر أنه تمّ في أواخر شهر أبريل الماضي إنجاز عملية زيادة رأس المال، بحيث بات إجمالي الأموال الخاصة للبنك 1,6 مليار دولار أي ما يعادل ثلث الأموال الخاصة المجمّعة للقطاع المصرفي اللبناني.

وأشار **د. باز** إلى أن البنك اعتمد على مدى السنوات الخمس الماضية سياسة نمو ديناميكية بلغت بالمتوسط المركب 26 في المئة ما أوصل الموجودات إلى 12,2 مليار دولار، بينما تصل إلى 16,5 ملياراً عند إدراج الودائع الائتمانية وحسابات الأسهم والسندات والأموال المدارة.

وتابع **باز**: "عندما يصل حجم بنك عوده إلى نحو 75 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، فإن هذا الأمر يحتّم علينا التوسّع باتجاه أسواق جديدة، وأشار إلى أن هذا التوسّع تمّت ترجمته إلى الآن من خلال التواجد في سورية والأردن ومؤخراً في مصر، ويزمع البنك مباشرة العمل في شمال العراق قبل نهاية السنة الجارية.

وأشار **د. باز** إلى توجه البنك نحو أسواق أخرى كشمال أفريقيا (الجزائر، تونس) إضافة إلى السودان واليمن.

ونوّه **باز** بمزايا وحجم السوق السعودية ملاحظاً التلازم الحاصل بين النمو والصناعة المصرفية والرساميل، مشيراً إلى أن الناتج المحلي الإجمالي السعودي يتجاوز الـ 300 مليار دولار، وأن أرباح المصارف السعودية بلغت العام 2005 أكثر من 7 مليارات دولار. أما حجم الرسملة السوقية في بورصة المملكة فبلغ رغم التصحيح الذي حصل مؤخراً نحو 500 مليار دولار، وبحجم تداول يومي يبلغ 5 مليارات دولار.

عن المنافسة المتوقّعة في السوق السعودية، رأى الرئيس التنفيذي لشركة عوده العربية السعودية **بسام يمين** أن الشركة تمتلك مزايا عدة في مقدمها تواجدها في معظم الأسواق العربية إضافة إلى فرنسا وسويسرا، معتبراً أن السوق السعودية بحاجة إلى الكثير من الخدمات الاستثمارية.

يُذكر أن المجموعة المالية المصرية هيرمس التي تملّكت مؤخراً 20 في المئة من أسهم بنك عوده، تقدّمت بطلب ترخيص بإنشاء بنك استثماري في المملكة، وحول ذلك أكّد د. **فريدي باز** أن ليس ثمة تعارض في ذلك بل هناك تكامل وتعاون، فضلاً عن أن كل شركة يمكن أن توفّر الخدمات والمنتجات نفسها، ولكنها تركّز على قطاع معين.

وتتوقع إدارة بنك عوده أن تباشر شركة عوده العربية السعودية أعمالها رسمياً خلال الخريف المقبل بعد أن تكون قد استكملت كل الإجراءات والمعاملات المطلوبة. ■

آخر انجازات الشهيد باسل فليحان:

كتاب حول تحرير التبادل التجاري في العالم العربي

نشرت مؤسسة باسل فليحان بالتعاون مع "دار النهار للنشر" آخر أبحاث وزير الاقتصاد السابق، الشهيد **باسل فليحان** الذي صدر في كتاب بعنوان "تحرير التبادل التجاري في العالم العربي: النظام متعدد الأطراف مقابل النظام الإقليمي". تضمّن الكتاب تحليلاً لاتجاهات تحرير أسواق التجارة العربية واقتراحات تساهم في تعزيز النمو الاقتصادي في مختلف البلدان العربية.

وتمّ إطلاق الكتاب خلال ندوة أقيمت في الجامعة الأميركية في بيروت، برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** ممثلاً بوزير الاقتصاد والتجارة **سامي حداد**، ووزير المال **د. جهاد ازعور** وحشد من المسؤولين والسفراء والشخصيات اللبنانية والعربية والاجنبية. وتحدّث خلالها كل من رئيسة مؤسسة باسل فليحان **يسمى باسل فليحان**، والوزير **سامي حداد** ونائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودية **د. محمد الجاسر**.

وشاهد المشاركون، بأعين اغرورقت بالدموع، فيلماً وثائقياً تضمّن شريطاً من الذكريات عن حياة الشهيد، ومن ثم أصغوا إلى المداخلات التي قدمها المتحدثون والتي لم يغب عنها طيف **باسل** والشوق إليه، متجلياً غصةً في الصوت وحرقةً في القلب.

فليحان

بداية تحدثت زوجة الشهيد **يسمى فليحان** فقالت، "كان حلم **باسل** أن يرى لبنان مستقلاً قوياً، ويؤمّن الفرص لشبابه والنمو لكل قطاعاته. كانت له مواقف عدة ورؤى متعددة تجاه مستقبل لبنان. فقد آمن برؤية الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** من اجل لبنان الزاهر وعمل على تحقيق هذا الحلم. كان مستعداً لبذل التضحيات، وحبه للبنان دفعه إلى العودة في وقت كان عمله يزدهر في واشنطن".

وأضافت، "رأى **باسل** في تحرير التبادل التجاري بين العرب افضل وسيلة لتحسين الاقتصاد واندماجه بالاقتصاد المعولم، وشكل هذا موضوع الكتاب الذي وضعه **باسل** العام 2004 مطلقاً مناقشة واسعة حول فوائد تحرير الخدمات التجارية، ونشر هذا الكتاب في هذا الوقت بالذات يعتبر قراراً جريئاً لاكمال حياته وتنفيذ وصيته".

حداد

أما الوزير **سامي حداد** فرأى أن "العالم العربي لم يستفد من التحرير التجاري بسبب تضارب المصالح واختلاف الرؤى، ولا بدّ من التركيز على الفوائد العديدة لهذا الانفتاح، وخصوصاً أن لبنان كان سباقاً في محيطه لتحرير الخدمات التجارية، لما لها من حسنات".

وقال: "كان **باسل فليحان** رجل علم ومفكراً اقتصادياً، اقتنع بالليبرالية الاقتصادية والتجارة البينية وتجارة الخدمات، وأدى دوراً بارزاً وأساسياً في هذا المجال واستطاع أن يمهد الطريق للكثير من الإنجازات. فقد كان المصمم والمهندس للمفاوضات التي أدت إلى


الشهيد باسل فليحان

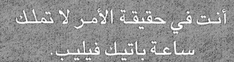
توقيع الاتفاق التجاري المهم بيننا وبين أوروبا.

الجاسر

وتحدث **د. محمد الجاسر** الذي جمعته بالشهيد علاقة عمل وصداقة طويلة، عن هذه العلاقة قال "أتذكر اللقاء الأخير بيننا قبيل استشهاده، وكيف كان مصراً على العودة إلى لبنان، لأنه ليس افضل من أن تقدم نفسك لوطنك. فعاد ليستشهد، وهو الذي كان يسعى إلى تقديم الإنجاز تلو الآخر للبنان وللعالم العربي ككل".

وأضاف: "كان **فليحان** براغماتياً بامتياز، ولعل أهم ما قام به هو إبراز فوائد التبادل التجاري للبنان والعرب عموماً".


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your *own* tradition.


أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب.


PATEK PHILIPPE
GENEVE





خلال وضع حجر الأساس لمشروع "سفيرة"

"إعمار" تبدأ تنفيذ "سفيرة" في المغرب بكلفة 3,4 مليارات دولار

وضعت "إعمار" حجر الأساس لمشروع "سفيرة"، وهو رابع مشاريعها السكنيّة في الرباط، وذلك بحضور والي الرباط وسلا **الحسن العمراني**، ورئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد العبّار**.

وتبلغ كلفة المشروع الجديد 12,5 مليار درهم إماراتي (3,4 مليارات دولار)، وسيقام على مساحة 330 فداناً في الجزء الغربي من العاصمة ويمتد على شريط ساحلي بطول 11 كلم.

واعتبر **العمراني** أنّ المشروع سوف يسهم في إضفاء لمسة حداثة نوعية على المدينة التاريخية.

بدوره، قال **العبّار**: "في الوقت الذي نعتبر المغرب حجر الأساس في خطة توسّع "إعمار" على الصعيد العالمي، نتوقع أن يشكل مشروع "سفيرة" بوابة لانطلاق الرباط نحو مرحلة مستقبلية جديدة".

ويأتي إطلاق المشروع في أعقاب توقيع "إعمار" مذكرة تفاهم مشتركة مع الحكومة المغربية في نهاية شهر مارس الفائت تنص على تطوير وإنشاء 3 مشاريع على ساحل المحيط الأطلسي، تشمل: إقامة منتجع لرياضة الغولف والتزلج، ومجمعان سكنيان على طراز المجمّعات التي تشتهر بها شواطئ الريفيرا، بالإضافة إلى منتجعات ونوادٍ صحية.

ويتألف مشروع سفيرة من 9 ضواح سكنية بما فيها ضاحية الميناء التي تضم شققاً مطلّة على البحر؛ بالإضافة إلى مركز للمؤتمرات، منتجع شاطئي، منتزهات عامة، وحي للفنون يضم مسرح أوبرا وقاعة للحفلات ومدرسة للفنون، وهناك مساحات مخصصة للمكاتب ومتاجر التجزئة.

ويضم "سفيرة" أيضاً شبكة طرق حديثة على شكل بوليفارد يحمل اسم الملك **محمد السادس**، حي مخصص للمشاة يسمى "السوق الكبير" سيربط بين المدينة القديمة وضاحية مدينة ماريس الحديثة.

وتشمل المرافق الخدماتية في المشروع: عيادة طبية، ومخفر للشرطة، ومركز للإطفاء، ومكاتب إدارية، ومدارس، ودور حضانة، بالإضافة إلى مجموعة من الأندية الرياضية. ومن المتوقع أن تستمر الأعمال الإنشائية في المشروع نحو 10 أعوام، حيث من المقرر أن تجهّز المجموعة الأولى من الوحدات السكنية والمرافق التجارية للتسليم خلال عامين.

"إعمار الشرق الأوسط" تكشف النقاب عن "تلال جدة"

كشفت شركة إعمار الشرق الأوسط عن مشروع تلال جدة في المملكة العربية السعودية، والذي تصل تكلفته الإجمالية إلى 42 مليار ريال سعودي (11,2 مليار دولار). ويعتبر المشروع الجديد، ثاني خطوات "إعمار العقارية" بعد إعلانها في ديسمبر الماضي عن مشروع مدينة الملك عبد الله الاقتصادية بكلفة 100 مليار ريال سعودي (26,6 مليار دولار).

وتأسست "إعمار الشرق الأوسط" من تحالف "إعمار العقارية" ومجموعة الأولى العقارية السعودية؛ ويهدف المشروع إلى إقامة مجمّع سكني يمتد على مساحة 2286 هكتاراً في مدينة جدّه.

حضر مراسم توقيع اتفاقية المشروع الأمير **مشعل بن عبد العزيز آل سعود**، ورئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد العبّار**، ورئيس مجلس إدارة مجموعة الأولى العقارية **سليمان المهيدب**.

ويضم مشروع "تلال جدة" نحو 20 ألف وحدة سكنية من المقرّر أن تُطرح للبيع ابتداءً من النصف الأول من العام المقبل، كما يحتضن مجموعة من المرافق التجارية.

وقال **العبّار**: "المشروع جزء من المرحلة الأولى في خطة التوسّع التي تنتهجها "إعمار العقارية" في المملكة العربية السعودية. وما زال في جعبتنا الكثير من المشاريع التي سوف تعود بفائدة كبرى على عملائنا الحاليين والمستقبليين".

"إعمار مصر": مشروع لتوسعة مكتبة الإسكندرية

وقعت شركة إعمار مصر المنبثقة عن تحالف "إعمار العقارية" وشركة أرتوك جروب للاستثمار والتنمية، مذكرة تفاهم خاصة بتوسعة وتطوير مكتبة الإسكندرية. ووقّع الإتفاقية رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد العبّار** ونائب رئيس مجلس إدارة "إعمار مصر" **شفيق جبر** ومدير مكتبة الاسكندرية **د. إسماعيل سراج الدين**.

ويهدف المشروع إلى توسعة مكتبة الإسكندرية التي تمّ إعادة بنائها وافتتحت العام 2002، ويشمل مشروع التوسعة إقامة فنادق من فئة 4 و5 نجوم تضم منشآت خاصة باستضافة المؤتمرات والمعارض، وذلك في إطار رؤية تطويرية شاملة تشمل إقامة حوض للحياة المائية، ومتاحف، ومراكز ثقافية، بالإضافة إلى مرافق تجارية ومساحات مخصصة للمكاتب ومبانٍ سكنية متكاملة.

وبدأت "إعمار" بوضع مخطّطات وتوجيه الدعوة إلى المهندسين المعماريين لوضع تصاميم المنطقة المحيطة بالمكتبة.

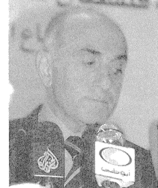
ويعتبر مشروع توسعة مكتبة الإسكندرية خامس خطوات "إعمار العقارية" في مصر، وذلك عقب إقامة مدينة "مرتفعات القاهرة"، وذلك بمساحة 4 ملايين متر. كما كشفت العام الماضي أيضاً عن إقامة مجمّع متكامل في القرية الذكية يمتد على مساحة 280 فداناً، ويضم مركزاً للمؤتمرات والمعارض وفندقاً وشققاً فندقية ومحلات تجارية ومكاتب وقرية مخصصة للتسوّق.

شركة فلسطين للتنمية والاستثمار " باديكو": زيادة رأس المال وتوزيع أرباح

قررت الهيئة العامة لشركة فلسطين للتنمية والاستثمار "باديكو" توزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 20 في المئة من رأس المال، إضافة إلى منح أسهم مجانية بالنسبة نفسها، أي سهمين لكل عشرة أسهم. ووافقت الهيئة على زيادة رأس مال الشركة المصرّح به من 200 مليون سهم إلى 300 مليون، وذلك بإصدار 100 مليون سهم، منها 40 مليوناً توزيعات مجانية على المساهمين و60 مليوناً تخصص لمستثمرين ستراتيجيين يفوض مجلس الادارة باختيارهم وإصدار الأسهم بالقيمة الاسمية مضافاً اليها علاوة إصدار يتم تحديدها عند اتمام الصفقة.

وصادقت الهيئة العامة، التي انعقدت برئاسة رئيس مجلس الإدارة **منيب رشيد المصري**، على التقارير المالية للعام 2005، التي أظهرت تحقيق أرباح صافية قابلة للتوزيع بلغت 116,5 مليون دولار، بعد تخصيص 20 مليون دولار لمقابلة أي تدني في قيمة الأوراق المالية للمتاجرة، يضاف إليها الأرباح المحققة من تقييم الاستثمارات في الأوراق المالية المتوفّرة للبيع والبالغة نحو 14,7 مليون دولار، اذ تمّ إدراجها في بند حقوق المساهمين، التي ارتفعت من 180,6 مليون دولار العام 2004 إلى 329,6 مليوناً في العام 2005.

وأعلن **المصري** أن في أجندة الشركة الاستمرار في تنمية المصادر الذاتية لتمويل أوجه الاستثمار بشكل متوازن في فلسطين وفي الخارج، من خلال المشاركة في مشاريع رائدة والاستثمار في أدوات مالية تدر إيرادات جيدة ومستمرة، كما ستستمر "باديكو" في ترويج الاستثمار في فلسطين، وتوظيفها في مشاريع تندرج ضمن برامج التنمية والاعمار في قطاعات المواصلات والطاقة والمياه والتعليم والزراعة والصناعات المكملة اللازمة للاعمار والبناء.

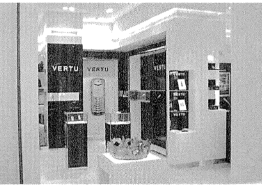


منيب رشيد المصري

كما أعلن عن إنشاء صندوق بقيمة 100 مليون دولار لدعم الشعب الفلسطيني، وقال إن مجموعة شركات باديكو ومجموعة الاتصالات ستساهم بمبلغ 10 ملايين دولار في هذا الصندوق.

وكانت "باديكو" أعلنت عن إنشاء شركتين استثماريتين: الأولى في غزة برأس مال 100 مليون دولار، والثانية في شمال الضفة الغربية برأس مال 60 مليوناً. وتنوي "باديكو" زيادة الاستثمار في قطاع التطوير العقاري من خلال إنشاء صندوقين للتطوير والاستثمار العقاري ويتوقع أن يكون المبلغ المبدئي لكل صندوق 100 مليون دولار. وستعمل "باديكو" للترويج لهذين الصندوقين في عدد من الدول العربية، وهي تعمل حالياً على دراسة مشاريع سياحية وإسكان في مدينة القدس، إضافة إلى تنفيذ برنامج إنشاء مناطق صناعية في عدد من المدن.

"Vertu": أول نقطة بيع في السعودية



نقطة البيع الجديدة

افتتحت شركة Vertu، المنتجة للهواتف النقّالة الفخمة والمصنعة يدوياً، أولى نقاط بيعها في المملكة العربية السعودية في مركز النجود في الرياض بعد أن لاقت منتجاتها رواجاً كبيراً.

ويضاف هذا المعرض إلى سلسلة محلات توزع منتجات Vertu في الإمارات العربية المتحدة وقطر والبحرين.

ومن المتوقع أن تلقى الشركة إقبالاً كبيراً على منتجاتها في المملكة ما يمهّد لتوسع نشاطها التجاري فيها.

وفي هذه المناسبة، أعرب رئيس قسم المبيعات والتسويق العالمي لدى الشركة **كريس هاريس** عن ثقته في أن نقطة البيع الجديدة ستتصدر سلسلة متوالية من المتاجر في المستقبل.

إعادة هيكلة "الإسلامي للأغذية"

عقب إطلاق شعارها الجديد وتغيير اسمها، انتهت "الإسلامي للأغذية للمنتجات الحلال" ("التعاون الإسلامي" سابقاً)، من عملية إعادة هيكلة إدارتها عبر ترقية مجموعة من المدراء وإسناد عدد من المهام إليهم لدعم عمليات التوسّع نحو المزيد من الأسواق العالمية التي تشمل أوروبا وإيران والأردن.



صالح عبد الله لوتاه

وتهدف هذه العملية، كما يقول الرئيس التنفيذي للشركة **صالح عبد الله لوتاه** إلى تبسيط العمليات وتخفيض التكاليف وتعزيز الاستجابة لمتطلبات العملاء.


New BMW 7 Series

"سابك": زيادة رأس المال إلى 25 مليار ريال



سعود بن عبدالله بن ثنيان آل سعود   محمد الماضي

وافقت الجمعية العامة غير العادية للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" على زيادة رأس مال الشركة ليصبح 25 مليار ريال، بمنح سهم مقابل كل أربعة أسهم.

كما وافقت الجمعية العامة العادية على توزيع أرباح نقدية على المساهمين بواقع 23 ريالاً للسهم الواحد "قبل قرار تجزئة الأسهم"، عن أعمال الشركة في العام المالي 2005، وتبلغ الأرباح الإجمالية الموزّعة عن العام بكامله 9200 مليون ريال.

وتمّ عقد الجمعية في مركز "سابك" في الرياض، برئاسة رئيس الهيئة الملكية للجبيل وينبع رئيس مجلس إدارة "سابك" الأمير **سعود بن عبد الله بن ثنيان آل سعود**، حيث وافقت على تقرير مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في 2005/12/31.

واستعرض نائب رئيس مجلس إدارة "سابك" الرئيس التنفيذي المهندس **محمد بن حمد الماضي** إنجازات الشركة خلال العام المنصرم، مشيراً إلى صعود الأرباح الصافية إلى 19,2 مليار ريال، مقابل 14,2 ملياراً عن العام السابق، فيما تجاوزت الإيرادات 78 مليار ريال، مقابل نحو 68,5 ملياراً.

وأكد **الماضي** أن النجاحات الكبيرة التي حققتها "سابك" تشكّل تحديات كثيرة في ظل المنافسة الحادة التي يفرضها انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، وظهور منافسين جدد، خصوصاً في منطقة الشرق الأوسط، يملكون الميزة النسبية في مجال الصناعات البتروكيميائية. وقد كثفت "سابك" جهودها لتقوية قدراتها التنافسية من خلال برامج زيادة وتحسين الإنتاجية، وتطوير خدمات الزبائن، وتفعيل قنوات الإمدادات ووسائل مناولة المنتجات، بالاستناد إلى أحدث أنظمة المعلومات، وتوسيع آفاق الاستثمارات في المجال البحثي والتقني، وبناء قوة بشرية تملك القدرات الإنتاجية والإبداعية.

كما أوضح **الماضي** أن الأعمال التنفيذية لمشاريع "سابك" التوسعية تسير وفق مخططاتها، مستهدفة بلوغ إجمالي الطاقات السنوية 64 مليون طن متري العام 2008.

وكانت "سابك" قامت بتنظيم يوم السلامة والصحة والبيئة، بمشاركة جميع الشركات التابعة لها وقد اشتمل على العديد من المحاضرات المتخصصة في مجالات السلامة الصناعية والصحة البيئية، ومعرض مصاحب يضم أحدث المعدات التقنية في هذا الميدان، إلى جانب توزيع جوائز "سابك" للسلامة على الشركات التابعة التي حققت أعلى مستويات الأداء في السلامة والصحة والبيئة.

وكانت الجائزة الذهبية من نصيب الشركة السعودية للحديد والصلب "حديد"، كما أحرزت شركة الجبيل للبتروكيماويات "كيميا" الجائزة الفضية، فيما أحرزت الشركة الشرقية للبتروكيماويات "شرق" الجائزة البرونزية، ليتم عقب ذلك تكريم أعضاء لجنة الجائزة، وثم افتتاح المعرض المصاحب، الذي شاركت فيه 30 شركة محلية وعالمية، عرضت أحدث التقنيات والمعدات والأجهزة في مجال السلامة.

"الإمارات للزجاج المصقول": مصنع في أبوظبي

في مسعاها لإنشاء أول مصنع من نوعه للزجاج المصقول في المنطقة الصناعية في مدينة أبوظبي الصناعية، أبرمت شركة الإمارات للزجاج المصقول، التابعة لشركة دبي للاستثمار، عقداً مع شركة موت ماكدونالد (Mott MacDonald)، الاستشارية الهندسية البريطانية، تقوم بموجبه "موت ماكدونالد" بتوفير الخدمات الاستشارية لإدارة المشروع الذي ستبلغ طاقته الإنتاجية نحو 600 طن من الزجاج يومياً وذلك باستخدام أحدث التكنولوجيا من شركة بي. بي. جي الأميركية.

وقّع الاتفاقية الخاصة بإدارة المشروع العضو المنتدب، كبير المسؤولين التنفيذيين في "دبي للاستثمار" **خالد بن كلبان**، والمدير الإقليمي في شركة موت ماكدونالد **غوردون تورلي**.

"دي أتش أل" تُطلق خدمة شحن البضائع كبيرة الحجم

طرحت "دي أتش أل الشرق الأوسط" خدمة شحن البضائع كبيرة الحجم على نطاق واسع في منطقة الشرق الأوسط.

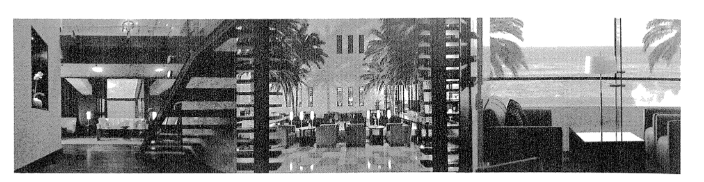
واعتبر مدير "دي أتش أل الشرق الأوسط" **فيل كوتشمان** أنّ انتشار شركته الواسع في منطقة الشرق الأوسط واعتبارها دولة واحدة ينعكس على العملاء تقليصاً للنفقات الزائدة وواحداً من الإجراءات الروتينية.



جانب من عمليات الخدمة الجديدة

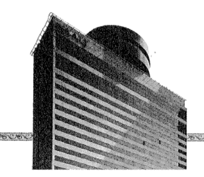
وتعتمد خدمة شحن البضائع كبيرة الحجم على التوسّع الكبير الذي تشهده شبكة الشحن البري التابعة لشركة دي أتش أل، التي تمتلك أسطولاً مؤلفاً من 250 مركبة مخصصة لنقل البضائع كبيرة الحجم والتي تتراوح وزنها بين 45 و18 ألف كيلوغرام.





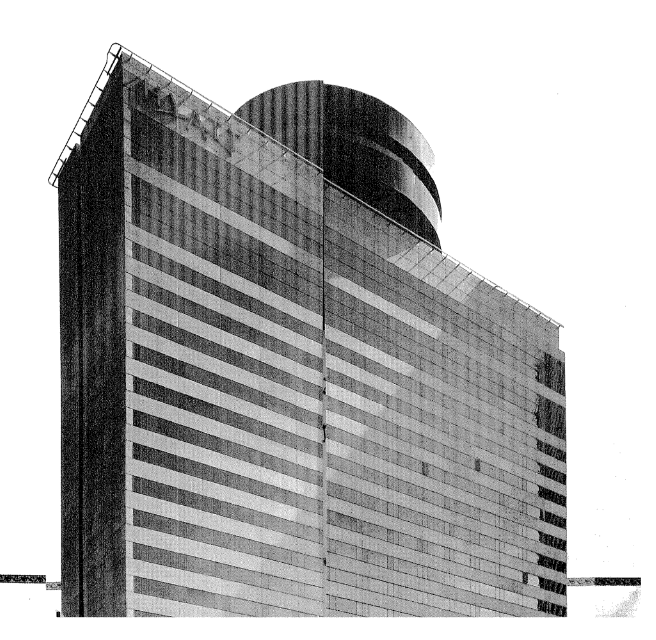


HYATT
REGENCY
DUBAI
®



تغيير
شامل

لم يطرأ
أي تغيير



التصميم العصري الأنيق والفخامة الراقية بلمسة شرق أوسطية. فندق حياة ريجنسي دبي يشهد تجديدات شاملة في جميع أرجائه.



الاسم البارز في حلته الجديدة يرحب الآن بضيوفه بأرقى مستويات الضيافة والجودة والخدمة التي جعلته الاختيار الأول على مدار ٢٦ عاماً.







الغرف المريحة وحمامات الفسيفساء الدائرية

لقد أُعيد تصميم غرف فندق حياة ريجنسي دبي لتوفر أقصى إحساس بالرحابة، وتم طلاؤها بألوان طبيعية دافئة، كما تم تجهيزها بحمام (دش) دائري بجدران مسكوة بالفسيفساء. إن التجديدات تشمل ركن للمكتب بتصميم متناغم وكرسي دوار مريح وأحدث تكنولوجيا الاتصالات والترفيه.

ردهة تفيض بالضوء ومطاعم عصرية

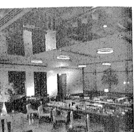
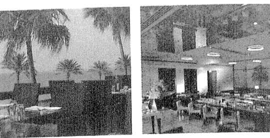
سوف يشعر الرواد القدامى للفندق بالدهشة عندما يعودون لزيارة ردهة الفندق. فقد أصبحت الآن تفيض بمزيد من الضوء الطبيعي وتزينها المشربيات الخشبية الأنيقة وأشجار النخيل الوارفة وشلالات المياه الرائعة والمنظر الأخاذ للخليج العربي، وهي الإطلالة التي يتمتع بها رواد باقي المطاعم في الفندق. لقد خضعت جميع المطاعم للتجديد، ومنها مطعم مياكو الذي يعد أفضل مطعم ياباني في الإمارات، بالإضافة إلى المطعم الإيطالي فوكاشيا الشهير الذي أضيفت إليه الآن مساحة خارجية ليستمتع رواده بأشهى المأكولات في الهواء الطلق. كما تم افتتاح مطاعم جديدة ومنها أهمها مطعم "ذي كتشن" الذي يقدم مأكولات متنوعة ويقع بجوار ردهة الفندق.

مساحة أكبر للمؤتمرات والمناسبات

يزخر مركز الأعمال بكل ما هو جديد، ويقدم لضيوفه خدمات السكرتارية، أحدث التسهيلات، غرفة اجتماعات ومكتب خاص والكثير من المزايا الإضافية. إن تسهيلات الاجتماعات والمؤتمرت الجديدة تشمل غرفة اجتماعات قابلة للتجزئة مساحتها ١٤٨ متراً مربعاً تقع في طابق الميزانين حيث تتوفر إطلالة رائعة على الحديقة.

بيت التصميم الاسكندنافي



بيت التصميم "إل دبليو ديزاين جروب" الاسكندنافي العالمي وضع التصور الأساسي لتصميم وتنفيذ التجديدات الشاملة التي وصفها بأنها كانت أحد أروع المشاريع التي نفذوها في منطقة الخليج. وقد مثل هذا المشروع تحدياً كبيراً للجميع. فلم يقتصر التحدي على إعادة تصميم فندق من الداخل، بل والقيام بكل ذلك في وقت قياسي بدون التأثير على سير العمل بالفندق.

تاريخ متميز

ظل فندق حياة ريجنسي دبي على مدار ٢٦ عاماً يستضيف زواره بنفس مستوى الضيافة والخدمة والجودة. إن مزايا الموقع الفريد لفندق حياة ريجنسي دبي لا تقتصر على المناظر الرائعة لمياه الخليج العربي التي يستمتع بها نزلاء الفندق من الغرف والمطاعم فحسب، بل يتيح لهم هذا الموقع متعة المشي إلى مجموعة من أروع الأماكن في دبي التي تقع على بعد خطوات. إن فندق حياة ريجنسي دبي يفتخر بأنه يحتفظ بمجموعة من أفضل وأمهر العاملين ذوي الخبرة العالية على مدى عشرات السنين. والآن بفضل التجديدات التي شملتها أرجاء الفندق، فإن فندق حياة ريجنسي دبي يتطلع إلى يمنح الجميع أجمل الذكريات على مدار الـ ٢٦ القادمة.

عالم من التسهيلات المتنوعة

فندق حياة ريجنسي دبي يوفر لرواده الكثير من التسهيلات الترفيهيه، حيث يضم حلبة التزلج الداخلية، ملعب جولف للأطفال وأسهل موقف سيارات بفنادق الخمسة نجوم في دبي. كما يحتوي على المركز الصحي "كلوب أولمبس"، مسبح، ملاعب تنس، مسار للجري وملاعب سكواش.

تجربة رائعة

فندق حياة ريجنسي دبي يوفر لجميع رواده، سواء كانوا من رجال الأعمال أو حتى الأطفال، تجربة متميزة تدلل الحواس مع التزام بأرقى مستويات الخدمة والجودة التي يشتهر بها هذا الفندق العريق.



"إي.أف.جي هيرمس"
عمليات الاكتتاب العام تدعم نتائج مصارف الإمارات

أشار تقرير أعدّته المجموعة المالية المصرية "إي.أف. جي هيرمس" (EFG-Hermes) أنّ النتائج المالية لمجموعة من المصارف في دولة الإمارات العربية المتحدة، شهدت خلال الربع الأول من العام 2006 نمواً كبيراً وزيادة في الأرباح بفضل النمو في الإيرادات الناتجة عن رسوم عمليات الاكتتابات العامة في الأسهم والقروض العقارية والقروض الشخصية وبطاقات الائتمان.

وأشار التقرير أنّ ذلك عوّض الانخفاض في إيرادات الاستثمار والناتج عن الأداء السلبي لأسواق الأسهم الإقليمية. وبشكل مشابه، فإنّ تمويل الاكتتابات العامة كان له أثر إيجابي كبير على صافي الدخل من الفوائد؛ لكن عمليات التمويل وإيداعات العملاء المتعلقة بالاكتتابات العامة في الأسهم، سببت انحرافات وعدم انتظام في تقارير الميزانيات العمومية في كافة مصارف الإمارات، وخصوصاً في المصارف المحلية.

وحسب ما جاء في التقرير فإنه يمكن تقسيم نمو أعمال المصارف في الربع الأول من العام 2006 إلى فئتين: الفئة الأولى، تمتاز بالنمو السريع للأصول، حتى بعد استبعاد الأصول المتعلقة بتمويل اكتتابات الأسهم وودائع العملاء المخصصة للاشتراك في هذه الاكتتابات؛ أما الفئة الثانية، فتتسم بمعدل نمو متوسط لأصولها.

وبالنسبة لنمو الإيداعات "الحقيقية" والقروض "الحقيقية"، فإنّ المصارف التي تفوّقت على أقرانها كانت تلك التي أخذت زمام المبادرة في إدارة الاكتتابات العامة لأسهم شركة تمويل أو الاتصالات المتكاملة (du).

وقد تعرضت مصارف الإمارات العربية المتحدة، بشكل مباشر عن طريق صناديق الأسهم، وغير مباشر عن طريق القروض الهامشية المقدمة إلى الأفراد والمؤسسات، إلى انخفاض حاد في أسواق الأسهم بلغ 53 في المئة حسب مؤشر أسهم دبي، و34 في المئة حسب مؤشر أسهم أبوظبي، وذلك منذ بداية العام وحتى الآن.

المحلل الأول لقطاع الخدمات المصرفية لدى المجموعة المالية المصرية، **مروة الشيخ** علقت على هذه النتائج بقولها: "من الواضح أن توفير المصارف لخدمات العملاء المتعلقة باكتتابات الأسهم قد فتح قنوات جديدة لها للاحتفاظ بالعملاء الجدد الذين يتعاملون معها للمرة الأولى وبهدف الاكتتاب في الأسهم فقط. لذلك، يبدو أن المشاركة في عمليات وخدمات الاكتتابات العامة يمكن أن تؤدي إلى زيادة النمو في قاعدة العملاء الرئيسية، وبالتالي الودائع الدائمة".

هيرمس: ترخيص في السعودية

أعلنت المجموعة المالية "هيرمس" عن إصدار مجلس هيئة السوق المالية السعودية قراره بالترخيص لها بممارسة نشاط التعامل بصفة أصيل ووكيل والتعهد بالتغطية، والإدارة والترتيب وتقديم المشورة والحفظ في أعمال الأوراق المالية.

وتعتبر هذه خطوة مهمة في إطار التوسّع الإقليمي للمجموعة حيث تعدّ سوق المال السعودية أهم وأكبر الأسواق المالية الإقليمية مما تعتبره المجموعة نقطة ارتكاز بالنسبة لأعمالها في الخليج.

وسوف تقوم الشركة بشحذ إمكاناتها البشرية والبنية التحتية اللازمة لبدء العمل في أسرع وقت ممكن مع الاعتماد على العنصر البشرى السعودي لتحقيق النتائج المرجوة.

شركة جديدة للوساطة المالية في السعودية

أبرمت شركة جمال وخالد الجوهر للتنمية "الجوهر للأسهم" وشركة جوجيت للخدمات المالية المحدودة الهندية، عقداً للتشغيل والمشاركة في تأسيس شركة وساطة مالية جديدة للعمل في السوق السعودية برأس مال 400 مليون ريال (107 ملايين دولار). ومن أبرز الشركاء في الشركة الجديدة، "الوطنية للأوراق المالية" (عُمانية) و"رسملة للاستثمارات" (إماراتية)، إضافة إلى ثمانية مستثمرين سعوديين.

وستطبق شركة الوساطة المزمع تأسيسها خططاً تشغيلية جديدة عالية الأداء، وسيكون لها فروع متعددة في المناطق الرئيسية والإقليمية.

يبلغ رأس مال شركة جوجيت نحو 3,5 ملايين دولار، فيما تزيد قيمتها الحالية في السوق على 71 مليون دولار تقريباً، من خلال تداول أسهمها في البورصة. ويتجاوز عدد عملائها الـ 300 ألف عميل في الوقت الحالي. وتمتلك الشركة نحو 350 فرعاً في الهند، ولها مكاتب خارجية في الإمارات وقطر وعمان متصلة بالأقمار الصناعية، وتعمل هذه المكاتب كوسطاء لبيع الأسهم الهندية وإدارة المحافظ.

الوطنية لخدمات البترول: تحضيرات لاكتتاب عام

في خطوة تمهّد الطريق أمام توسيع أعمال الشركة الوطنية لخدمات البترول، أعلن رئيس مجلس إدارتها **أحمد بن محمد الصانع** عن الحصول على موافقات مبدئية لطرح أسهما الشركة للاكتتاب العام في سوقي دبي والسعودية. وأضاف **الصانع** أن أمام مجلس إدارة الشركة خياران لطرح الشركة في أحد هذين السوقين، وسيتم الإعلان عن إنشاء الشركة قريبا في مدينة الخبر برأسمال قدره 5،1 مليار ريال. وأوضح أن الشركة مكونة نتيجة اندماج بين شركات سعودية وقطرية وإماراتية، وتعمل في سبع بلدان هي السعودية، قطر، الإمارات، اليمن، سوريا، الأردن وبروناي، وتستهدف الدخول في أسواق جديدة أهمها الجزائر، وليبيا.

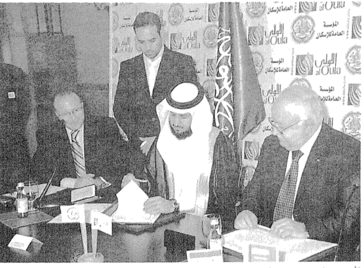
وذكر **الصانع** أن الشركة تعمل الآن على دراسة ثلاث فرص توسّعية واحدة في سلطنة عمان واثنتان في أوروبا للاستحواذ على ثلاث شركات أو أجزاء منها. وقال **الصانع** إنه لا يخفى على أحد ما تمر به المنطقة من تسارع اقتصادي مما يضع شركات المنطقة أمام تحديات كبيرة بوجه شركات كبيرة وعالمية كانت تهيمن على الكثير من المجالات الاقتصادية في المنطقة وخاصة مجال الطاقة.


Make a **difference**

شركة سعودية سورية للتطوير العقاري

وقّعت المؤسسة العامة للإسكان في سورية مذكرة تفاهم مع الشركة الأولى للتطوير السعودية لتأسيس شركة عقارية تهدف إلى إقامة وتطوير مشاريع عقارية في سورية. وبموجب هذه المذكرة تقوم "الأولى للتطوير" بإدارة وتسيير أعمال الشركة الجديدة، في حين تتكفل مؤسسة الإسكان بحل مشكلة قاطني مناطق السكن العشوائي وتوفير مساكن بديلة لهم في مواقع أخرى.

ويتوزّع رأس مال الشركة البالغ نحو 440 مليون دولار، بنسبة 70 في المئة للشركة السعودية و30 في المئة للمؤسسة العامة للاسكان.



أثناء التوقيع ويبدو من اليمين: رئيس الوزراء السوري محمد ناجي العطري، عايض القحطاني وعمر غلاونجي

ويقول رئيس الوزراء السوري **محمد ناجي العطري**، الذي حضر حفل التوقيع: "تشهد منطقة الشرق الأوسط حالياً عملية تطوير عقاري، وهناك تسابق بين دولها لاستقطاب الاستثمارات العقارية"؛ ويضيف "في سورية اليوم بدائل لاستثمار مدخرات المواطنين بوجود الشركات المساهمة والمصارف الخاصة وشركات التأمين وقريباً سوق الأوراق المالية، وجميع هذه الأقنية ستخفف من توجّه المدخرات نحو الاستثمار العقاري إلى جانب تدخل الدولة الإيجابي لمنع ارتفاع وانفلات أسعار العقارات".

من جهته، أعلن رئيس مجلس إدارة "الأولى للتطوير" **عايض القحطاني** أنّ شركته قررت إنشاء صندوق لتمويل الاستثمار برأس مال 8 مليارات يورو على مراحل، يهتم بكل ما له علاقة بالتنمية والتطوير في سورية. ويقول إن أعمال الشركة المشتركة مع مؤسسة الإسكان ستتركز على معالجة مناطق المخالفات الجماعية (السكن العشوائي) وتهيئة الأراضي والواحات المتكاملة وتحديد المناطق السورية التي تحتاج إلى تطوير وإعادة بناء.

ويقول مدير عام مؤسسة الإسكان **عمر غلاونجي** أن الشركة المشتركة الجديدة ستكون، وفق مذكرة التفاهم، الجهة الوحيدة المخوّلة بإجراء التطوير لمناطق المخالفات السكنية واستثمار هذه المناطق لانجاز مشاريع عقارية سكنية وسياحية وخدماتية، ولكل منطقة حسب طبيعتها وموقعها.

"أوراسكوم للفنادق" تتجه للاستحواذ على "مصر الجديدة للإسكان"

تخطط شركة أوراسكوم للفنادق والتنمية، الذراع السياحية لمجموعة أوراسكوم المصرية، للاستحواذ على شركة مصر الجديدة للإسكان والتعمير، أبرز شركات التنمية والتطوير العقاري في مصر، والتي يعود تاريخ تأسيسها إلى نحو مئة عام، حيث أسسها البارون البلجيكي إمبان بهدف إنشاء ضاحية مصر الجديدة في العام 1907.

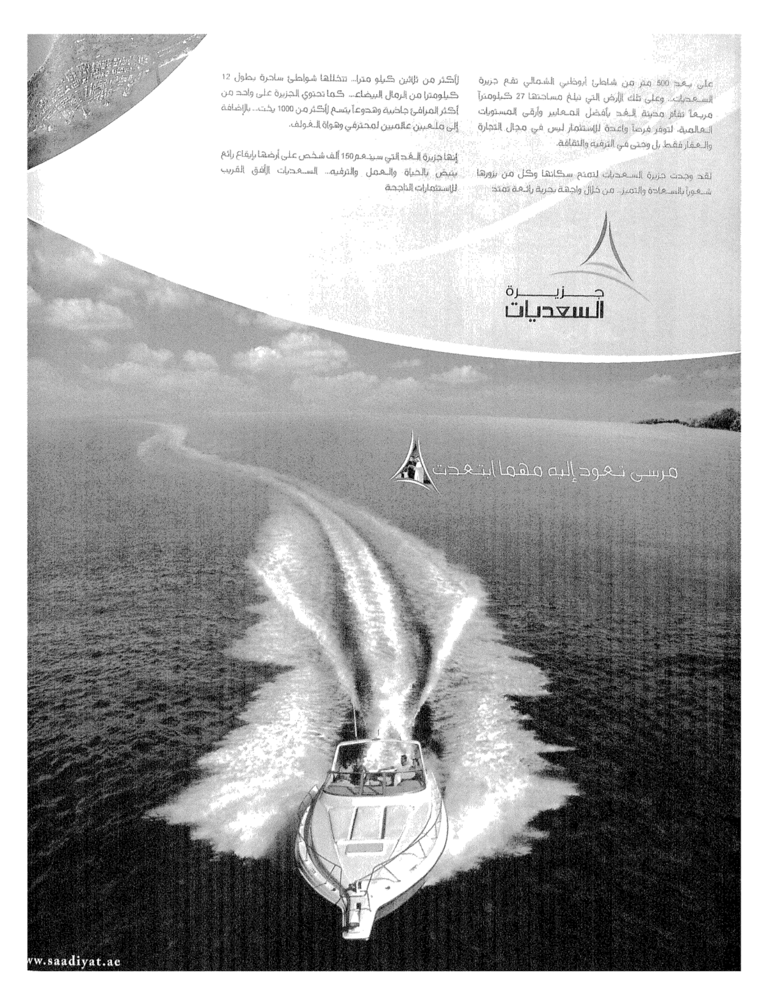
ومن المقرر أن تتم عملية الاستحواذ عبر جدول زمني يمتد لمرحلتين: الأولى يتم فيها شراء حصة بحدود 18 في المئة من أسهم الشركة المتداولة في بورصة القاهرة، عبر عملية مبادلة أسهم؛ تليها مرحلة ثانية لشراء حصة أغلبية في الشركة عبر التفاوض مع المالك الرئيسي وهو الشركة القابضة للتشييد، علماً أنّ "مصر الجديدة للإسكان" مدرجة ضمن برنامج الخصخصة للعام الجاري.

وتؤكد "أوراسكوم للفنادق والتنمية" أنّ الشركة تقدمت بالفعل بعرض لشراء الحصة المطروحة للتداول الحر من أسهم "مصر الجديدة" والبالغة 17,55 في المئة، عبر عملية مبادلة أسهم بالإضافة إلى بدل مالي، حيث سيتم شراء كل سهم من أسهم "مصر الجديدة" مقابل سهمين في "أوراسكوم للفنادق والتنمية" على أساس سعر يبلغ 42,75 جنيهاً للسهم بالإضافة إلى سداد 64,5 جنيهاً نقداً لحامل سهم "مصر الجديدة".

وهكذا، يكون قد تحدد سعر عرض شراء أسهم "مصر الجديدة" بنحو 150 جنيهاً للسهم، فيما تحدد سعر "أوراسكوم للفنادق والتنمية" بنحو 42,75 جنيهاً.

ويأتي عزم "أوراسكوم للفنادق" شراء حصة قليلة في المرحلة الأولى بهدف الحصول على عضوية مجلس إدارة الشركة، ثم يلي ذلك الدخول في مفاوضات مع "القابضة للتشييد" لشراء حصة المال العام والاستحواذ على الشركة بالكامل.

والجدير ذكره أنّ رأس مال "مصر الجديدة للإسكان" يبلغ 74,1 مليون جنيه، موزعاً على نحو 14,8 مليون سهم بقيمة اسمية 5 جنيهات للسهم. وتمتلك الشركة القابضة للتشييد 72,9 في المئة من أسهم الشركة، بينما يمتلك اتحاد العاملين المساهمين 9,5 في المئة، والباقي مطروح للتداول الحر في بورصة القاهرة للأوراق المالية. وكانت أسهم قطاع العقارات قد شهدت بصفة عامة انتعاشة كبرى في البورصة المصرية خلال الأشهر الماضية، وهي انتعاشة مرشّحة لمزيد من الصعود خلال موسم الصيف المقبل بفضل تدفّقات استثمارية كبيرة على هذا القطاع. في حين شهد سهم "أوراسكوم للفنادق والتنمية" تراجعاً حاداً في أعقاب حادث دهب الإرهابي أواخر الشهر الماضي حيث كان في مقدمة أسهم القطاع الفندقي التي تراجعت في البورصة في أول أيام التداول بعده مباشرة، حيث فقد السهم نحو 7 في المئة من قيمته فور وقوع الحادث.



على بعد 500 متر من شاطئ أبوظبي الشمالي تقع جزيرة السعديات.. وعلى تلك الأرض التي تبلغ مساحتها 27 كيلومتراً مربعاً تقام مدينة الغد بأفضل المعايير وأرقى المستويات العالمية، لتوفر فرصاً واعدة للاستثمار ليس في مجال التجارة والعقار فقط بل وحتى في الترفيه والثقافة.
لقد وجدت جزيرة السعديات لتمنح سكانها وكل من يزورها شعوراً بالسعادة والتميز.. من خلال واجهة بحرية رائعة تمتد لأكثر من ثلاثين كيلو متراً.. تتخللها شواطئ ساحرة بطول 12 كيلومترا من الرمال البيضاء... كما تحتوي الجزيرة على واحد من أكثر المرافئ جاذبية وهدوءاً يتسع لأكثر من 1000 يخت.. بالإضافة إلى ملعبين عالميين لمحترفي وهواة الغولف.
إنها جزيرة الغد التي سينعم 150 ألف شخص على أرضها بإيقاع رائع ينبض بالحياة والعمل والترفيه... السعديات الأفق القريب للاستثمارات الناجحة
جزيرة
السعديات
مرسى تعود إليه مهما ابتعدت
ww.saadiyat.ae

مجموعة المتوسط تدمج مصارفها الثلاثة



محمد الحريري

من المتوقع أن تعلن مجموعة البحر المتوسط الاستثمارية خلال شهر يونيو الجاري إتمام عملية اندماج مصارفها الثلاثة تحت اسم بنك ميد (Bank Med) بعد أن حصلت على موافقة مصرف لبنان.

ويقول رئيس المجموعة **محمد الحريري** أن البنك المتحد (Allied bank) سينضم إلى بنك "ميد" (سابقاً بنك البحر المتوسط) على أن يتم اعتماد "البنك السعودي اللبناني" مصرفاً للخدمات المصرفية الخاصة (Private Banking).

تداول قوي على سهم "السعودية للأبحاث والتسويق"



فيصل بن سلمان بن عبد العزيز

بالرغم من الأزمة التي تشهدها أسواق الأسهم الخليجية، فقد شهد سهم المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق قدرا كبيرا من التماسك مع اتجاه نحو الارتفاع بعد مرحلة التذبذب التي اعقبت بدء تداوله.

ففي منتصف شهر مايو الفائت، تم طرح 24 مليون سهم من أسهم المجموعة في سوق الأسهم السعودية، تمثل 30 في المئة من رأس مالها البالغ 800 مليون ريال، حيث تم الاكتتاب بهذه الحصة بسعر 46 ريالا للسهم الواحد (عشرة ريالات للسهم و36 ريالا علاوة إصدار). وتخطى عدد المكتتبين في المجموعة 1,6 مليون مكتتب.

وتوقّع رئيس مجلس إدارة المجموعة، الأمير **فيصل بن سلمان بن عبد العزيز** أن يكون لسهم المجموعة أداءً جيداً نظراً لأنه طرح بعلاوة إصدار معقولة جداً مقارنة بالطروحات الأولية السابقة، وهذا ما يجعل منه "سهماً استثمارياً".

وقال الأمير فيصل: "إن صناعة النشر في العالم العربي ما زالت وليدة وستكون من القطاعات المستفيدة من النمو الذي تشهده اقتصادات المنطقة، إذ من المتوقع ارتفاع حجم الطلب على الخدمات الإعلامية على اختلاف أشكالها".

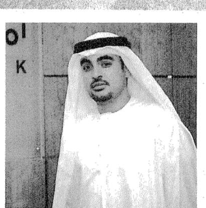
وشهد السهم منذ انطلاق التداولات في اليوم الأول له في سوق الأسهم السعودية صعوداً قوياً، حيث افتتح، يوم الاثنين في 15 مايو 2006، عند 91 ريالا ليغلق عند 95 ريالا. ومع ان السعر انخفض في الايام التالية، الا انه عاد للارتفاع مستفيدا من قوة المجموعة ومن الارباح الجيدة التي حققتها في الربع الاول من العام الحالي، اذ بلغ صافي الربح حوالي 88,4 مليون ريال. أي بنسبة نمو قدرها 136 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

مجموعة ناصر بن خالد تختار SAP لتنظيم عملياتها

أعلنت مجموعة ناصر بن خالد وأولاده (NBKS)، اختيارها لـ SAP ERP و® SAP DBM لتنظيم عملياتها والمساهمة في دفع عملية نموها.

وستبدأ المجموعة المتمركزة في الدوحة، والتي تتحالف مع أكثر من 30 شركة تجارية عالمية رائدة في مبيعات التجزئة للعلامات التجارية مثل: مرسيدس بنز، ميتسوبيشي، بوش، ميشلان والف، بتطبيق حلول SAP بالتعاون مع DCS Automotive البريطانية المحدودة شركاء SAP AG، المتخصّصة في تقديم الحلول التكنولوجية في أوروبا. وستقوم DCS Automotive بتنفيذ المشروع بالاشتراك مع SAP Arabia PS.

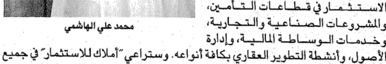
"أملاك للتمويل" تعلن عن تأسيس "أملاك للاستثمار"



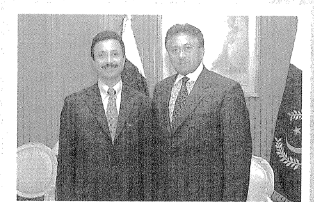
محمد علي الهاشمي

أعلنت شركة أملاك للتمويل عن تأسيس ذراع استثمارية لها تحت اسم شركة أملاك للاستثمار برأس مال 500 مليون درهم إماراتي، وهي مملوكة بالكامل لشركة أملاك للتمويل.

وسوف تنشط الشركة الجديدة في الاستثمار في قطاعات التأمين، والمشروعات الصناعية والتجارية، وخدمات الوساطة المالية، وإدارة الأصول، وأنشطة التطوير العقاري بكافة أنواعه. وستراعي "أملاك للاستثمار" في جميع أعمالها تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية وتمارس نشاطها وتقدم خدماتها بما يتفق مع هذه الأحكام.



وفي معرض تعليقه على إطلاق الذراع الاستثمارية الجديدة لشركة أملاك، يقول العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أملاك للتمويل ورئيس مجلس إدارة شركة أملاك للاستثمار **محمد علي الهاشمي**: "إنّ الشركة الاستثمارية الوليدة سوف تتمكن من الإستفادة بشكل كبير من الفرص الاستثمارية المتعددة، سواء الكامنة منها أو المتوفّرة حالياً في السوق، بينما ستستمر شركة أملاك للتمويل بمواصلة تعزيز نشاطها في مجال التخصص في خدمات التمويل الإسلامي".



الرئيس برويز مشرف مستقبلاً سلطان بن سليّم

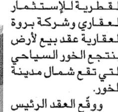
"دبي العالمية" في باكستان

بحثت "دبي العالمية" والحكومة الباكستانية في الفرص الاستثمارية في باكستان، بما فيها المشاريع العقارية في المراكز الحضرية الكبرى، ومشاريع البنى التحتية.

وأكّد الرئيس الباكستاني **برويز مشرف** خلال استقباله رئيس "دبي العالمية" **سلطان بن سليّم** على استعداد الحكومة تقديم الدعم الكامل لتسهيل استثمارات "دبي العالمية" في باكستان. وأشار إلى أنّ عموم البلاد تعاني من نقص الوحدات السكنية ذات النوعية العالية، "وبإمكان "دبي العالمية" أن تملأ النقص نتيجة الخبرة التي تتمتّع بها من خلال مشاريعها غير العادية في دبي".

بدوره أشار **بن سليّم** إلى أنّ باكستان هي واحدة من الاقتصادات النامية بسرعة "وهذا ما يجعلها سوقاً جذابة لـ"دبي العالمية".

"الديار القطرية" و"بروة العقارية"





خلال التوقيع

وقّعت شركة الديار القطرية للإستثمار العقاري وشركة بروة العقارية عقد بيع لأرض منتجع الخور السياحي التي تقع شمال مدينة الخور.

ووقّع العقد الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة الأرض **ناصر حسن الأنصاري** ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة البروة العقارية **غانم سعد آل سعد**.

وأوضح **سعد** أن شركة البروة ستقوم بتطوير الأرض وتخطيطها حسب الخطة العامة التي تشمل إنشاء فندق ومرسى لليخوت وشقق سكنية وملعب غولف دولي وشاليهات وحدائق عامة.

وتقدّر تكاليف مشروع "منتجع الخور السياحي" نحو 5 مليارات ريال. وتعتبر منطقة الخور أحدى المناطق التي شملها قرار مجلس الوزراء للسنة 2004 الذي يمنح حق التملّك لغير القطريين.

وقد تأسست شركة بروة العقارية في نوفمبر 2005 كشركة مساهمة قطرية وتمتلك شركة الديار القطرية نسبة 45 في المئة من قيمة أسهم الشركة.

"نخيل" العقارية ومؤسسة ترامب تطلقان أول مشاريعهما المشتركة

كشفت شركة نخيل العقارية ومؤسسة ترامب عن تصميم جديد لمشروع "فندق وبرج ترامب جزيرة النخلة جميرا". وهو المشروع الأوّل في إطار اتفاقية الاستثمار المشترك بينهما، والتي تتضمن حقوقاً حصرية في 19 دولة في المنطقة و17 علامة تجارية، كما يعدّ المشروع أول الفنادق في قائمة "نخيل للفنادق والمنتجعات"، وهي ذراع الاستثمار الفندقية التي أطلقتها "نخيل" خلال فبراير الماضي.

وتبلغ كلفة المشروع 600 مليون دولار، وهو عبارة عن مبنى متعدد الاستخدامات السكنية والفندقية يتألف من 48 طابقاً ويوفر 300 غرفة فندقية خاصة و360 شقة سكنية على أساس التملك الحر. كما يضّم المشروع نادياً شاطئياً حصرياً ونادياً لليخوت وملاعب تنس ومركزاً صحياً وأحواض سباحة وحدائق.

ويقول نائب الرئيس للتطوير والمشاريع في مؤسسة ترامب **دونالد جيه. ترامب الابن**: "تقدّم الشقق الفندقية الخاصة وسيلة عملية للسكن المؤقت تناسب الأشخاص الراغبين بامتلاك أكثر من منزل، وفي حال عدم استخدام هذه الأجنحة يمكن للعملاء تأجيرها عبر برنامج الفندق للتأجير".

بدوره، أشار الرئيس التنفيذي لشركة نخيل **سلطان أحمد بن سليّم** إلى أن التعاون مع مؤسسة ترامب يندرج في إطار ستراتيجية دبي للدخول في شراكات ستراتيجية مع أبرز المؤسسات العالمية. ويضيف: "يقدم مفهوم الغرف الفندقية الخاصة حلاً مناسباً للمؤسسات والأفراد الراغبين بشراء جناح فندقي لاستعماله لفترات محددة خلال العام والاستفادة من عوائد تأجيره خلال المدد المتبقية"، لافتاً إلى أن فنادق دبي حققت خلال العام 2005 نحو 21,5 مليار دولار، مقارنة بما يقارب 1,5 مليار دولار خلال العام 2004.

وستتولى مؤسسة ترامب مسؤوليات المبيعات والتسويق والإدارة في مشروع "فندق وبرج ترامب جزيرة النخلة جميرا"، في حين تتولى "نخيل للفنادق والمنتجعات" مسؤولية التطوير. ومن المقرر أن تبدأ الأعمال الإنشائية في أواخر العام الحالي، بينما تفتتح عمليات البيع خلال العام المقبل، على أن ينتهي العمل في المشروع خلال العام 2009.

من جهة ثانية، أعلنت "نخيل" عن اكتمال كافة أعمال البنى التحتية في مشروع "المدينة العالميّة" الذي تطوّره الشركة في دبي. وأكّدت أنها ستسلّم 75 في المئة من مباني المشروع إلى العملاء بحلول نوفمبر المقبل، فيما تسلّم الأبنية الباقية خلال العام 2007.

وتنقسم "المدينة العالمية" إلى خمس مناطق رئيسية هي: "المنطقة المركزية"، "المنطقة السكنية"، "منطقة البحيرة"، "سوق مجمّع التنين" و"المدينة المحرّمة"، كما سيشهد المشروع إنشاء ثلاث مدارس إضافة إلى عدد من المرافق الترفيهية.

المركز المالي الكويتي: مكتب تمثيلي في مركز قطر المالي



من اليمين: فيليب ثورب ومناف الهاجري

حصل المركز المالي الكويتي على ترخيص لافتتاح مكتب تمثيلي في مركز قطر المالي، حيث وقّع على الترخيص كل من المدير العام في المركز المالي الكويتي **مناف الهاجري** ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مركز قطر المالي **فيليب ثورب**.

وقال **مناف الهاجري** إنّ الحصول على ترخيص في مركز قطر المالي يأتي في سياق ستراتيجية التوسّع الإقليمي التي اعتمدها المركز المالي، كما يأتي بهدف توفير خدمات إدارة الأصول وتمويل الشركات للعملاء.

وأضاف: "إنّ دولة قطر تُعدّ من الدول ذات الاقتصادات سريعة النمو في العالم، كما أنّ زيادة الانفاق الحكومي في القطاعات الاقتصادية كالبنية التحتية، النفط والغاز، والصناعات البتروكيميائية، توفّر عدداً من الفرص للقطاع الخاص للمشاركة في نمو الاقتصاد القطري خلال السنوات المقبلة".

من ناحيته، قال الرئيس التنفيذي ومدير المدراء العامين في مركز قطر المالي **ستيوارت بيرس**: "نرحّب بانضمام المركز المالي الكويتي إلى مركز قطر المالي حيث من المتوقع أن يساهم افتتاح فرع للمركز المالي الكويتي– قطر في الاستفادة من الفرص المتوفّرة في السوق المحلية، ويساهم في تقديم خدمات استثمارية لعملائه بما يتوافق ومتطلباتهم".

يُذكر أنّ المركز المالي يُعدّ أول شركة كويتية يتم الترخيص لها في مركز قطر المالي، وتاسع شركة تحصل على ترخيص هناك؛ وقد حصل المركز على تقييم(+BBB) من وكالة كابيتال إنتليجنس (Capital Intelligence) مع نهاية العام 2005، وبلغت الأصول تحت الادارة نحو 4,7 مليارات دولار.

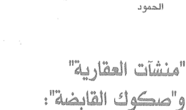
شركة استثمارية لهيكلة وتطوير الشركات الوطنية

حازت مجموعة من المستثمرين العرب، على رخصة من السلطات المالية البحرينية لتأسيس شركة استثمارية قابضة تحت اسم "غروث غيت" Growth Gate التي تتخذ من المنامة مقراً لها ويبلغ رأس مالها المعلن مليار دولار وتتولى إدارتها شركة K Stone-Equity Partners. وتهدف "غروث غيت" إلى الاستثمار في شركات ناجحة في بلدان المنطقة لتقويتها وتحويلها إلى مؤسسات نافذة إقليمياً وذات انتشار أوسع، وفق أسلوب الإدارة "Management Buy Out".

وقال أحد مؤسّسي "غروث غيت" ورئيسها التنفيذي **كريم سعيد**، إنّ هدف الشركة هو فتح آفاق إقليمية للشركات المحلية الناجحة في بلدانها، والعمل على تطويرها وتحويلها إلى علامة تجارية معروفة لها بُعد إقليمي، ومن ثم بيعها إما مباشرةً أو من خلال طرحها للاكتتاب العام. كما "تتطلع "غروث غيت" إلى احتواء ودمج شركات صغيرة وشراء حصص صغيرة مع حقوق خاصة لتطوير مشروع تجاري أو صناعي في سبيل فتح أسواق إقليمية لهذه الشركات".

وتتطلع "غروث غيت" إلى الاستثمار في شركات تعمل في قطاعات الاتصالات والنفط والغاز والزيوت الصناعية والمحرّكات وشركات النقل والأعمال اللوجيستية والهندسية والإضاءة؛ كما تتطلع إلى تأسيس مصرف متخصص لتقديم الخدمات لأصحاب الثروات.

إشارة إلى أنّ مصرف HSBC قد تولى إدارة عملية الاكتتاب الخاص في أسهم شركة غروث غيت، وبلغت قيمة الحد الأدنى للطرح الخاص500 مليون دولار. وهذه المرة الأولى التي يقوم فيها المصرف بتعبئة استثمارات من المنطقة العربية وخارجها لتوظيفها في العالم العربي فقط.



فؤاد الحمود

"منشآت العقارية" و"صكوك القابضة": "مركز تداول" في البحرين

أطلقت كل من شركة منشآت العقارية وشركة صكوك القابضة "مركز تداول" في البحرين لتداول الصكوك وتقديم حلول تمويلية تساهم في توفير السيولة من خلال استخدام منتجات استثمارية وفقاً لأحكام الشريعة الاسلامية.

وقال رئيس اللجنة التأسيسية لشركة تداول، رئيس مجلس ادارة شركة منشآت **فؤاد الحمود** أنه سيتم تأسيس الشركة من خلال تحالف ستراتيجي بين شركة منشآت وشركة صكوك القابضة، حيث يبلغ رأس مالها المصرّح به نحو 500 مليون دولار، ورأس المال المدفوع نحو 200 مليون دولار، حيث سيتركز نشاط الشركة في مجالين أساسيين هما: نشاط الخزانة الذي يشمل تداول الصكوك إلى جانب الاستثمار المصرفي الذي يشمل شراء الموجودات والإصدارات، متوقعاً أن تكوّن الشركة محفظة بقيمة 2 مليار دولار خلال السنوات الخمس المقبلة.

وأضاف **الحمود** أنّ الشركة سوف تسعى من خلال انطلاقتها من البحرين إلى الاستفادة من النمو الذي تشهده الصناعة المصرفية الاسلامية، خصوصاً وأنّ مملكة البحرين تضم أكثر من 30 مؤسسة مالية و45 صندوقاً استثمارياً اسلامياً حيث تقوم مؤسسة نقد البحرين بتوفير المناخ الاستثماري الملائم لعمل تلك المؤسسات.

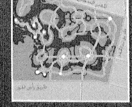
يذكر أنّ شركة منشآت العقارية، التي تساهم فيها مجموعة عارف الاستثمارية، نجحت في طرح صكوك الانتفاع من خلال مشروعين في السعودية هما: برج زمزم في مدينة مكة وبرج القبلة في المدينة المنورة.

٥٠٠ طائر فلامينجو

٧ جزر خضراء

خور واحد

إستثمار مميز





سبع جزر خضراء مطلّة على كورنيش يمتدّ لمسافة ٤٠ كيلومتراً في مدينة متكاملة بنيت على أرفع طراز، في موقع مثالي على خور دبي.

«الخيران» مدينة للحياة تضم فللاً فخمة، وشققاً سكنيّة بإطلالة مميّزة على خور دبي لحياة عصريّة ضمن بيئة سليمة، وفنادق خمس نجوم ديلوكس، وأبراجاً تجاريّة مصمّمة على أفضل المستويات تتميّز بمساحات مكتبيّة عصريّة مجهّزة بأحدث التقنيات، إضافةً إلى مراكز ثقافيّة فيها دار للأوبرا، ومتحف، ومسرح، ومركز للفنون، ومركز وبوليفارد للتسوّق يحتويان على أرقى المحلاّت التجاريّة والمطاعم، إضافةً إلى منتجعات صحيّة، ومراسٍ لليخوت، وحدائق متنوّعة، وممرّات مائيّة، فضلاً عن مساحات مصمّمة خصّيصاً لرياضة الجري والدرّاجات الهوائيّة، ومرافق ترفيهيّة ترضي جميع الأذواق.



مكتب المبيعات
دولي: ٢٠٠٠ ٣٦٠ ٤ ٩٧١+
الإمارات: ٧٧٧١ ٨٠٠
www.lagoons.ae info@lagoons.ae



الخيران
مرآة لرحابة الحياة



IDG Kuwait + ٩٦٥ ٢٤١ ٨٨٨٩



+ ٩٦٨ ٢٤٥٦٣٥٥٧

PRD nationwide + ٩٦٨ ٢٤٦٩٢٦٢٨

DTZ Qatar + ٩٧٤ ٤٤٣ ٧٦٠٢



+ ٩٧٣ ١٧٥٤٠٣١٤



PMDC CLUTTONS + ٩٦٦٢ ٦٦٢ ١٨٠٠



CENTURY 21
WAHAT ALAMAR + ٩٦٦ ٥٠٦٦ ٤٢١٢١





+ ٩٧٤ ٤٤٤ ٤٤٣١

"غرين لاين" تنفيذ التصميم الداخلي لأكبر يخت في العالم

الهندس سمير بدرو

نجحت شركة GreenLine Yacht Interiors، التابعة لمجموعة غرين لاين، التي يرأسها المهندس سمير بدرو، بتوقيع عقد مع الشركة العملاقة BLOHM&VOSS المتخصصة في صناعة اليخوت، يقضي بتنفيذ التصميم الداخلي لأضخم يخت في العالم بطول 163 متراً ويتألف من 6 طوابق، والذي بدأ تصنيعه في أحواض الشركة الألمانية في هامبورغ، ويُتوقّع إنجازه في أواخر العام 2008.

وخصّصت شركة GLYI فريق عمل متخصصاً من الفنيين والإداريين لتنفيذ المشروع، وأمّنت لهم مكاتب في هامبورغ.

وكانت GLYI حصلت من الشركة الألمانية نفسها على عقد آخر في أواخر العام الماضي لتنفيذ يخت بطول 120 متراً، قام بتصميمه المصمم العالمي **فيليب ستارك**.

يُذكر أن GreenLine Yacht Interiors اشترت مصنعاً في ألمانيا (هامبورغ) مجهزاً بأحدث المعدات لتصنيع أجزاء خاصة بالتصميم الداخلي لليخوت. وتمّ الاحتفاظ بالكادر الإداري والفني اللذين يتمتّعان بكفاءة وخبرة متراكمة على مدى 20 عاماً.



محطة الحاويات الجديدة

شركة تصدير: إنشاء وإدارة محطة حاويات في ميناء جدّه

وقّعت المؤسسة العامة للموانئ في المملكة العربية السعودية اتفاقية مع الشركة السعودية لتنمية التجارة والصادرات "تصدير"، إحدى الشركات التابعة للشركة السعودية للخدمات الصناعية "سيسكو"، لإنشاء وتشغيل محطة حاويات جديدة في ميناء جدّه الإسلامي وفقاً لنظام BOT.

ومن المتوقّع أن تستوعب المحطة نحو 1,5 مليون حاوية قياسية سنوياً، وستتميز بأحدث التقنيات في مجال النقل البحري، إضافة الى الرافعات الكبيرة والأرصفة التي يتجاوز عمقها 16 متراً لتتمكّن من استقبال سفن الحاويات والناقلات العملاقة، كما سيتم تزويد المحطة بنظام معلومات آلي يقلل من الاعتماد على المعاملات المنجزة يدوياً.

وفي المناسبة، أكّد رئيس مجلس إدارة شركة تصدير، **محمد زينل علي رضا** أن مشروع محطة الحاويات سيؤمن مردودات اقتصادية وستراتيجية عديدة تسهم في النهضة الوطنية الشاملة وذلك من خلال توفير الوظائف المباشرة وغير المباشرة للمواطنين وزيادة عائدات ميناء جدّه الإسلامي وحركة الملاحة البحرية وجذب المستثمرين في مجالات النقل والتوزيع والخدمات الصناعية.

وبدوره يقول العضو المنتدب لشركة سيسكو المهندس **صالح حفني**: "إن هذا المشروع هو الأول من نوعه في المملكة، إذ يعتمد تمويله كلياً على موارد القطاع الخاص، علماً أن المبلغ الذي استثمر في منطقة إعادة التصدير يتجاوز 220 مليون ريال حتى الآن".

"كوتكنا انسبكشن" السويسرية تعزّز تواجدها في المنطقة

تسعى شركة كوتكنا انسبكشن Cotecna Inspection التي تُعنى بتقديم حلول تسهيل التجارة والحفاظ على أمنها، إلى تعزيز تواجدها في منطقة الشرق الأوسط.

ولهذه الغاية قامت نائب الرئيس لشؤون الإعلام في الشركة **اليسون بورجوا** بزيارة إلى لبنان من ضمن جولة إقليمية للتعريف بالشركة، وذلك بمشاركة المدير الإقليمي للشرق الأوسط **جو صليبا**، والمتخصص في مجال مراقبة جودة المنتجات **كريسوف برنار** وممثل الشركة في لبنان **سيمون طويلة**.

وأشارت **بورجوا** إلى أن شركة كوتكنا تأسست في جنيف في العام 1974 ولديها نحو 100 مكتب وأكثر من 4000 موظّف ووكيل في مختلف أنحاء العالم. وحقّقت الشركة في العام 2004 عائدات بلغت نحو 130 مليون يورو، كما لديها نحو 15 عقد عمل مع الحكومات في العديد من البلدان.

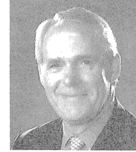
وبحسب **بورجوا** تتطلّع الشركة بقوة إلى التواجد في منطقة الشرق الأوسط وخصوصاً في أسواق الأردن والسعودية وسورية وأبو ظبي وقطر والبحرين واليمن، كما تجد فرصاً مهمة في القطاع الصناعي اللبناني وهي تعمل مع القطاع الخاص في لبنان وقامت بتقديم عروض عمل للحكومة اللبنانية.



اليسون بورجوا

وتشمل الخدمات التي تقدّمها "كوتكنا" مساعدة الجمارك في فحص الواردات لدى وصولها، والبضائع قبل تصديرها، عبر نظام إلكتروني لإدارة المخاطر (CRMS) وتدريب العاملين على القيام بهذه المهام. كما تقدّم الشركة خدمات المسح بما فيها دراسات الجدوى الإقتصادية والتشغيل وتنسيق عملية الصناعة مع المصنّع، وخدمات توفير أمن التجارة التي تؤمّن فحص البضائع من حيث نقطة انطلاقها وأماكن منشئها ومنطقة عبورها، والكشف على الحاويات باستخدام نظام تمييز موجات الراديو وحماية الأنشطة التجارية الدولية من الإرهاب والأعمال التخريبية. كما تقدم الشركة خدمة إدارة ضمانات العقود لتخفيف المخاطر على البنوك، وخدمات الفحص التجاري وجودة المنتجات عبر برنامج "سيغما 6" المشابه لشهادة "الايزو".

مجلس إدارة جديد لسلطة مركز دبي المالي العالمي



ديفيد إيلدن

د. عمر بن سليمان

عيّن مركز دبي المالي العالمي مجلس إدارة جديد لسلطة مركز دبي المالي العالمي، وذلك عقب انتهاء الفترة المحددة لمجلس الإدارة السابق الذي أكمل مهامه بنجاح خلال مرحلة تأسيس وبدء تشغيل المركز.

ويرأس مجلس الإدارة الجديد **ديفيد إيلدن**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي السابق لمؤسسة هونغ كونغ وشنغهاي المصرفية المحدودة، في حين تمّ تعيين **عبد العزيز الغرير** نائباً لرئيس المجلس والذي يضم في عضويته أيضاً **سيروس أردالان**، **سمير الأنصاري**، **عيسى كاظم**، **حسين القمزي** و**عاصم كابش**.

وإلى جانب منصبه الحالي كمدير عام لسلطة مركز دبي المالي العالمي، تمّ أيضاً تعيين **د. عمر بن سليمان** رئيساً لمجلس إدارة شركة مركز دبي المالي العالمي للاستثمار.

إلى ذلك، شهد مركز دبي المالي العالمي خلال الشهرين الماضيين انضمام مجموعة إضافية من المؤسسات المالية هي: "أرنر بنك ليمتد" السويسري الخاص، بنك إيكزيس للأعمال والاستثمار (IXIS CIB)، العضو في مجموعة كايس دي بارن الفرنسية، شركة إكزيس آسيت مانجمنت يوكي ليمتد لإدارة الأصول التابعة لمجموعة إكزيس آسيت مانجمنت. كذلك حصل كل من "ميريل لينش" وبنك هولندا العام "أمرو" على عضوية بورصة دبي العالمية، التي تتيح تداول الأوراق المالية والقيام بأنشطة المقاصة العامة والفردية، وأدرجت شركة الحكمة للأدوية قسائم إيداع عالمية (GDRs) في بورصة دبي العالمية. ومنحت سلطة دبي للخدمات المالية ترخيص لبورصة "ICE Futures" —سوق الطاقة الإلكترونية العالمية—تعمل بموجبه كهيئة معترف بها داخل مركز دبي المالي العالمي.

وشهد مركز دبي المالي العالمي مؤخراً إطلاق مشروع مكتب العائلة لإدارة المسائل المتعلقة بالتخطيط المالي والوراثة في الشركات العائلية الكبيرة في الإمارات والمنطقة.

خالد الدحلة رئيساً لـ "تعمير" لأربع سنوات

انتخبت الهيئة العامة العادية الأولى للشركة الأردنية للتعمير "تعمير" مجلس إدارة بالتزكية لمدّة أربع سنوات، يتألف من 13 عضواً ويرأسه **خالد الدحلة**.

وحصلت "المستثمرون المتحدون" التي تملك 27 في المئة من أسهم شركة تعمير على 4 مقاعد مثلّها كل من: **شفيق زوايدة**، **ميرزا بولاد**، **نبيل الصراف** و**عبد الرحمن دعمش**. أما شركة القبس للاستثمارات المالية، التي تملك 15 في المئة من مجموع الأسهم، فقد نالت مقعدين شغلهما كل من المهندس **خالد الدحلة** و**هيثم الدحلة**. ومثّل مقعد مؤسسة الضمان الاجتماعي التي تبلغ حصّتها 4 في المئة **بشار الزعبي**. أما المقعد الثامن فكان من نصيب شركة مدارك الاستثمارية من خلال **د. مروان عوض**، في حين توزّعت المقاعد الخمسة المتبقية على كبار المستثمرين ذوي الاستثمارات الشخصية وهم: **يونس قواسمي**، **سعيد بن عمير**، المهندس **عوني شاكر**، **د. أمين عبد الله محمود** والمهندس **مروان الدحلة**.

وأوضح **القواسمي** أنّ مسألة طرح أسهم الشركة في سوق عمّان المالية هو قيد الإجراءات القانونية لهيئة الأوراق المالية، مشيراً إلى أنّ الشركة تملك حالياً مجموعة من المشاريع في العقبة والزرقاء، بالإضافة إلى ضاحية الأندلسية.

وكانت الشركة أغلقت في مارس الماضي اكتتابها العام على 25 في المئة من أسهمها وهو اكتتاب يعتبر الأضخم في سوق رأس المال الأردنية، في حين تمّ تغطية نسبة 75 في المئة المتبقيّة من رأس المال البالغ 212 مليون دينار من قبل المؤسّسين.

طارق باقر رئيساً لفرع الإمارات للقيادات العربية الشابة

أعلن مجلس إدارة القيادات العربية الشابة عن اختيار المدير التنفيذي لمجموعة شركات دتكو **طارق باقر**، رئيساً لفرع الإمارات للقيادات العربية الشابة.

وأعرب رئيس القيادات العربية الشابة والرئيس التنفيذي لشركة تطوير **سعيد المنتفق** عن ثقته بقدرة المجلس الجديد على متابعة النجاحات التي حققها المجلس السابق.

بدوره، أكّد **باقر** أنّ المجلس الجديد يحمل على عاتقه مسؤولية دعم مرحلة النمو والازدهار التي تشهدها دبي حالياً. وستركز ستراتيجية الفرع للعام 2006 على الفعاليات الاجتماعية من خلال إطلاق العديد من مبادرات الدعم المادي والإداري والتكنولوجي للقادة الجدد.

ويضم المجلس الجديد كلاً من المدير التنفيذي لـ"دبي إنترناشيونال كابيتال" **سمير الأنصاري**، ورئيسة نادي دبي للصحافة **منى المري**، والمدير التنفيذي لمجموعة كانو **مشعل كانو**، والمدير الإداري لـ"وندرمان ميديل ايست" **نسيب بويري**، والمدير الإداري لـ"إنتراكت" **جورج فرحة**، والمدير الإداري لـ"آكسيوم تليكوم" **فيصل البناي**، والمدير التنفيذي لمجموعة بلهول **فيصل بلهول**، ومدير مؤسسة ضمان للأوراق المالية **شهاب قرقاش**، والمدير الإداري لمجموعة الأهلي **محمد خماس**، والمدير العام لمركز دبي التجاري العالمي **هلال سعيد المري**، ونائب المدير العام لقناة "ون" التلفزيونية **نجلا العوضي**.

وقام الفرع منذ انطلاقه بتنفيذ سلسلة من المشاريع والمبادرات أهمها: مبادرة ألف يد التي تستهدف تأسيس 10 صناديق تمويل بقيمة مليار درهم (277 مليون دولار) لدعم وتمويل مشاريع الشباب؛ كما تمّ توقيع اتفاقية مع برنامج إنجاز لتعزيز شبكة التواصل بين القيادات الشابة، إلى جانب توفير المنح الدراسية في جامعات وارتن والجامعة الأميركية في دبي، وعدد من فرص التدريب العملي في مجموعة جميرا الفندقية.

"هوروث الدولية في الشرق الأوسط"
اجتماع في بيروت ومحاضرة عن حوكمة الشركات


النقيب وائل أبو شقرا يتوسط كامل أبو شقرا، وورنر روتاك


من اليمين: أديب الشع، أديب بن إبراهيم، عبد الكريم عزيبو، داود صبح وسامي جروس

عقدت مجموعة هوروث الدولية في الشرق الأوسط اجتماعاً في فندق جفينور روتانا في بيروت، وذلك بحضور الرئيس التنفيذي لـ"هوروث الدولية" **وورنر روتاك** والرئيس الإقليمي للمجموعة **وائل أبو شقرا** والمدير الإقليمي **كامل أبو شقرا** وممثلين عن كل من: الإمارات العربية المتحدة، الأردن، إيران، البحرين، تونس، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المملكة العربية السعودية، المغرب واليمن.

واستضافت المجموعة المدير العام لشركة AD&A أعضاء M&A International-GMBH **جورج درخم** الذي ألقى محاضرة حول: "حوكمة الشركات Corporate Governance". واعتبر **درخم** أنّ الإدارة الجيدة تتطلب فهم وتطوير الوظائف الخاصة بكل من المراكز القيادية، أجهزة الاشراف والرقابة، المساهمين والمواطنين. ويستدعي "الحُكم الجيد" Good Governance انتخاب أعضاء ذوي كفاءة عالية في مجالس الإدارة، الذي يقوم بتعيين رئيس تنفيذي مؤهل ويراقب أداءه. ويفوّض مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي صلاحيات محددة، ومن خلال هذا الأخير يتم تفويض الهيئة الإدارية العليا لتنفيذ الأعمال وخلق قيمة لها (creation value).

ويشير **درخم** إلى أنّ الولايات المتحدة الأميركية كانت رائدة في اتباع "الحكم الجيد"، تبعتها أوروبا الغربية، ومؤخراً اليابان التي لاحظت أنّ المسائل الثقافية لا يجب أن تعيق التقدم. لذلك اتجهت نحو التغيير والشفافية في الحُكم. لكن على الرغم من كل هذا، يرى **درخم** أنّ عالم اليوم ليس عالماً مثالياً وحتى أفضل القوانين يمكن أن تتضمن بعض الفجوات، وأفضل مثال على ذلك ما حصل في شركتي "وورلد كوم" و"أنرون". واعتبر أنّ هذه الأزمات لم تؤثر على المستثمرين فحسب، بل على الوضع الاقتصادي في الولايات المتحدة الأميركية والوضع الاقتصادي العالمي ككل. لذا يجب أن يتطوّر "الحُكم في ظل نظام تتوازن فيه الصلاحيات المكتسبة والمفوّضة".

كما أوضح **درخم** أنّ شركة AD&A تتوجه نحو القطاعين العام والخاص وذلك بهدف خلق قيمة لأصحاب العمل، على الرغم من أنّ "التغيير في المؤسسات الخاصة يختلف عنه في المؤسسات الحكومية التي لا تدار بالفعالية نفسها، ويبدأ التغيير الجذري مع الخصخصة".

"نوكيا" تفتتح مكتباً في لبنان

أعلنت "نوكيا" مؤخراً عن إفتتاح أول مكتب لها في لبنان لخدمة أسواق الأردن، العراق، سورية، ولبنان. ووصفت الشركة افتتاح المكتب في لبنان بأنه "الخيار الصائب"، لأنه سيكون موجوداً في بيروت "المركز الحيوي لبلاد الشام".

وبمناسبة الافتتاح قال نائب الرئيس الأول للعملاء وعمليات السوق في نوكيا الشرق الأوسط وأفريقيا **تيمو تويكانن** لـ"الاقتصاد والأعمال": "يعكس افتتاح المكتب التزام "نوكيا" المستمر تجاه قاعدة عملائها الواسعة في الشرق الأوسط وأفريقيا بشكل عام، وفي منطقة بلاد الشام بشكل خاص".

أما نائب الرئيس الأول في وحدة نوكيا للشبكات في منطقة أوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا **د. وليد منيمنة** فقال: "افتتاح المكتب هو دليل ثقة بإقتصاد لبنان ودوره ومستقبله وقدراته، ونحن في "نوكيا" نراهن على قدرة الموارد البشرية اللبنانية لدعم عملياتنا في المنطقة والعالم".



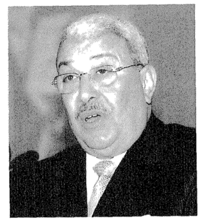
افتتاح المكتب برعاية وزير الاتصالات اللبناني مروان حماده الذي يتوسّط تويكانن (إلى اليمين) ود. منيمنة

الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة:

مرحلة الاستثمار البيني



صالح كامل



خالد أبو اسماعيل

تتجه الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة نحو تنفيذ رزمة من المشاريع والبرامج الاستثمارية خلال المرحلة المقبلة. تتضمن هذه المشاريع إنشاء بنك الإعمار الدولي، ومؤسسة إعلامية، إضافة إلى العمل على استصدار تأشيرة "مكة المفتوحة"، بحسب رئيس الغرفة **صالح كامل**، خلال لقاء جمعه مؤخراً مع حشد من رجال الأعمال في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض.

إلى ذلك، عرض الشيخ **صالح كامل** خطة عمل الغرفة الإسلامية للسنوات العشر المقبلة أمام الملتقى الإقليمي الأول للمنطقة الأولى في أفريقيا للغرفة الإسلامية، الذي عقد في الإسكندرية يومي 3 و4 مايو الماضي.

استكشاف الفرص

وأشار **كامل**، خلال لقائه رجال أعمال سعوديين في الرياض، إلى أن الغرفة الإسلامية وضعت أهدافاً عدة وآلياتٍ واضحة ومحددة لتنفيذ هذه البرامج والمشروعات، "مع إيلاء الأهمية القصوى للبحوث والدراسات وتطوير المناهج التعليمية، بما يتوافق مع احتياجات سوق العمل، ويساهم في احتضان الشباب ودخولهم مختلف القطاعات الإنتاجية".

وكشف بأن الغرفة الإسلامية تسعى الى إنشاء شركة متخصصة في استكشاف الفرص الاستثمارية في أنحاء العالم الإسلامي، وكذلك إنشاء شركات لتوظيف وتدريب العمالة في بعض الدول الإسلامية، وشركة إعلامية برأس مال 375 مليون ريال يتفرّع عنها وكالة للأنباء المصورة للعالم الإسلامي، وشركة علاقات عامة في الغرب لتحسين العلاقة معه، وكذلك إنشاء محطة إسلامية باللغة الانكليزية وغيرها من اللغات العالمية.

بنك الإعمار

وطالب الشيخ **صالح كامل** رجال الأعمال السعوديين بالإسهام في إنشاء بنك الإعمار الدولي، والذي سيتخصص في استكشاف الفرص الاستثمارية المباشرة وتمويلها، وتوريق الاستثمارات، وإدارة المصارف والمؤسسات المالية، مفصحاً أنه تمت تغطية نحو 1,5 مليار ريال من رأس مال البنك حتى الآن من خلال مساهمة كل من البنك الإسلامي للتنمية والبنك السعودي للاستثمار والبنك العقاري الكويتي ومستثمر من الإمارات.

إلى ذلك، تسعى الغرفة الإسلامية لإنشاء الهيئة العالمية للزكاة، إنشاء جمعية أصحاب الأعمال في دول منظمة المؤتمر الإسلامي، بهدف زيادة حجم الاستثمارات البينية وتطوير حجم التبادل العمالي والسياحة البينية والتبادل التجاري، إضافة إلى إنشاء اتحاد جمعيات صناع الحياة، وذلك لاحتضان شباب العالم الإسلامي وفتح مجالات العمل أمامهم، والعمل على استصدار تأشيرة "مكة المفتوحة" لدخول رجال الأعمال الى جميع الدول الإسلامية، على أن تكون تأشيرة مفتوحة صالحة لخمس سنوات، وقد تمّ تأييد ذلك من خمس دول إسلامية، بالإضافة إلى إنشاء المناطق الحرة بين الدول الإسلامية بهدف زيادة حجم التبادل التجاري.

تبادل خجول

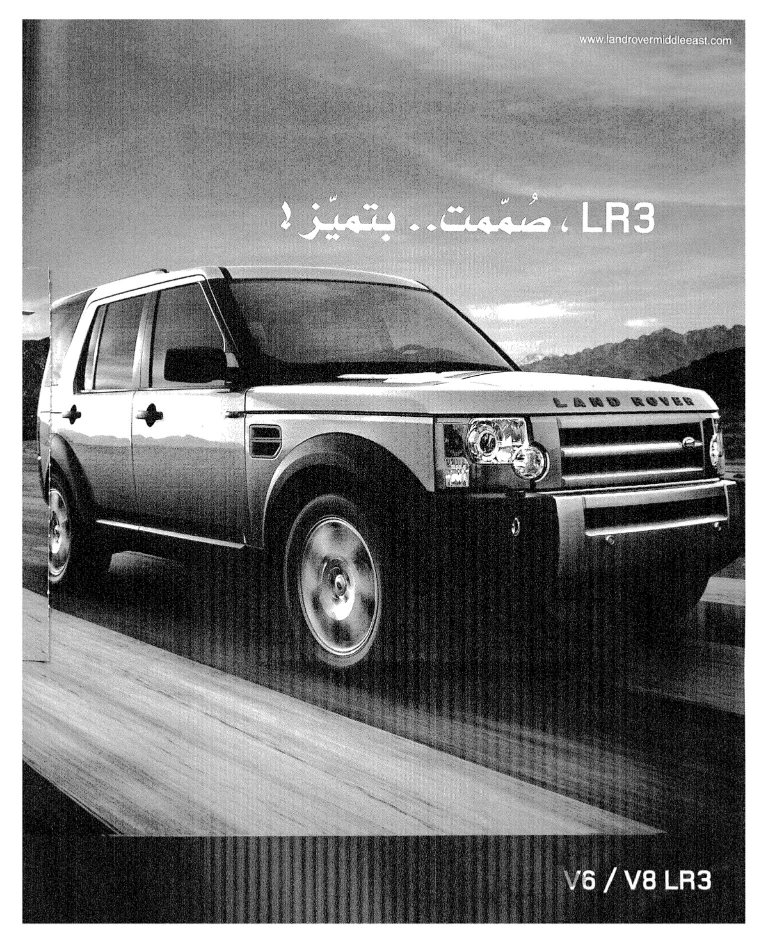
ويضم العالم الإسلامي أكثر من 57 اتحاد غرف، تضم نحو 700 غرفة ينتسب إليها أكثر من 30 مليون رجل أعمال. "ومع ذلك لم يتجاوز حجم التبادل التجاري البيني بين الدول الإسلامية 13 في المئة بما فيها النفط والغاز، وإذا استُبعد ذلك بلغ حجم التبادل 2 في المئة فقط. وهذا ما يؤكد عدم اهتمام رجال الأعمال والمستثمرين في الدول الإسلامية بالسوق الأولية التي تشمل الصناعة والزراعة والاستثمارات المتنوعة وتركيزهم على السوق الثانوية المتمثلة في البنوك والبورصة فقط" بحسب **كامل**.

ملتقى الإسكندرية

وفي الإسكندرية، عرض الشيخ **صالح كامل** خطة عمل الغرفة الإسلامية للسنوات العشر المقبلة، أمام الملتقى الإقليمي الأول للمنطقة الأولى في أفريقيا، الذي حضره ممثلون عن الغرف والاتحادات في الدول الأعضاء وهي: مصر، السودان، ليبيا، تونس، الجزائر، المغرب، موريتانيا، الصومال، جيبوتي وجزر القمر.

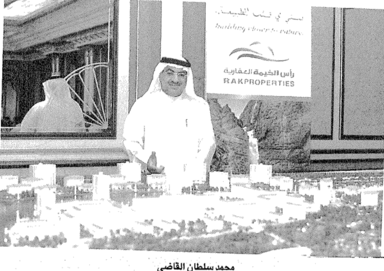
وأشار **كامل** في كلمته إلى أن أهداف الخطة العشرية جاءت في البيان الختامي الصادر عن القمة الإسلامية في مكة المكرّمة العام 2005 بتحويل التوصيات إلى مشروعات قابلة للتنفيذ بحيث تكون الغرفة الإسلامية عوناً لحكومات الدول الإسلامية في التنمية.

وتحدث في الملتقى رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية، نائب رئيس الغرفة الإسلامية للمنطقة الأولى في أفريقيا **خالد أبو اسماعيل** فأعلن عن إنشاء مكتب إقليمي للغرفة الإسلامية في القاهرة للتنسيق بين دول المنطقة الأولى في أفريقيا ودول الشمال والشرق الأفريقي، مشيراً إلى أن ذلك تمّ بتوجيه من القيادة السياسية في مصر، ما يدل على اهتمام مصر، حكومة ورجال أعمال وغرفاً، بالغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة وأهدافها. ■


www.landrovermiddleeast.com
LR3، صُمّمت.. بتميّز!
LAND ROVER
V6 / V8 LR3


الأداء: • نظام الاستجابة للتضاريس • نظام ديناميكي للتحكم بالثبات • تخفيف الدوران النشط • صندوق نقل سرعة أوتوماتيكي معدل بست سرعات • نظام تعليق هوائي الكتروني.
الراحة والفخامة: • مثبت سرعة • سقف شفاف «Alpine» • مكابح ركن الكترونية • مصابيح زينون عالية ثنائية • تكييف مزدوج المناطق وتكييف خلفي.
LAND-ROVER

"رأس الخيمة العقارية" تطلق "ميناء العرب" بكلفة 2,7 مليار دولار



محمد سلطان القاضي

أعلنت شركة رأس الخيمة العقارية عن أحدث مشاريعها "ميناء العرب" الذي تطوّره في إمارة رأس الخيمة بكلفة 10 مليارات درهم (2,7 مليار دولار).

وهذا المشروع هو الثاني للشركة في الإمارة ويهدف إلى إقامة مجمّعات سكنية وسياحية متكاملة على واجهة مائية، بالإضافة إلى مجموعة من المرافق التجارية والترفيهية والخدماتية مثل متاجر التجزئة والمطاعم العالمية.

ويشغل المشروع الجديد مساحة 30 مليون قدم مربع تمتد على طول شريط ساحلي ومجموعة من الجزر الصغيرة المتناثرة.

ويقول العضو المنتدب لشركة رأس الخيمة العقارية **محمد سلطان القاضي**: "إنّ مشروع "ميناء العرب" هو تجسيد حقيقي لرؤية الشركة المتمثلة في شعارها "العيش في قلب الطبيعة". مضيفاً أن الشركة تتطلّع لأن تصبح واحدة من أهم الشركات الرائدة في القطاع العقاري داخل الدولة وفي منطقة الشرق الأوسط.

ويضم "ميناء العرب" مجموعة من الفنادق الساحلية، بالإضافة إلى فندقين لهواة الطبيعة، تقع على شواطئ الجزر المؤلفة للمشروع. وستوفّر هذه الفنادق أكثر من 3500 غرفة للسيّاح وزوّار الإمارة، بالإضافة إلى نحو 3500 وحدة سكنية تراوح بين الفلل والشقق الفندقية والعادية. وسيوفّر المشروع مجموعة مؤلفة من 388 فيللا سكنيّة تعكس تصاميمها طراز العمارة العربية والإسبانية والإيطالية والمتوسطية.

ويعتبر "المرفأ" أحد أهم الأجزاء المكوّنة للمشروع وهو يقع بالقرب من الفلل السكنيّة ويشكل القلب النابض للمجمّع. كذلك يضّم "ميناء العرب" سوقاً عربية تقليدية للمشاة، ومحميّات بيئية طبيعية ومسطحات خضراء ومتنزهات، بالإضافة إلى قوارب "العبرة" التقليدية ومنشآت طبية ومطاعم ومقاهٍ. ويضم أيضاً مسجداً ونادياً رياضياً وملاعب تنس ومنتجعاً صحياً وأماكن مفتوحة لممارسة الأنشطة الرياضية.

"أوراسكوم للفنادق" تتجه للاستحواذ على "مصر الجديدة للإسكان"

تخطط شركة أوراسكوم للفنادق والتنمية، الذراع السياحية لمجموعة أوراسكوم المصرية، للاستحواذ على شركة مصر الجديدة للإسكان والتعمير، أبرز شركات التنمية والتطوير العقاري في مصر، والتي يعود تاريخ تأسيسها لنحو مئة عام، حيث أسسها البارون البلجيكي إمبان بهدف إنشاء ضاحية مصر الجديدة في العام 1907.

ومن المقرر أن تتم عملية الاستحواذ عبر جدول زمني يمتد لمرحلتين: الأولى يتم فيها شراء حصة بحدود 18 في المئة من أسهم الشركة المتداولة في بورصة القاهرة، عبر عملية مبادلة أسهم؛ تليها مرحلة ثانية لشراء حصة أغلبية في الشركة عبر التفاوض مع المالك الرئيسي وهو الشركة القابضة للتشييد، علماً أنّ "مصر الجديدة للإسكان" مدرجة ضمن برنامج الخصخصة للعام الجاري.

وتؤكّد "أوراسكوم للفنادق والتنمية" أنّ الشركة تقدمت بالفعل بعرض لشراء الحصة المطروحة للتداول الحر من أسهم "مصر الجديدة" والبالغة 17,55 في المئة، عبر عملية مبادلة أسهم بالإضافة إلى بدل مالي، حيث سيتم شراء كل سهم من أسهم "مصر الجديدة" مقابل سهمين في "أوراسكوم للفنادق والتنمية" على أساس سعر يبلغ 42,75 جنيهاً للسهم بالإضافة إلى سداد 64,5 جنيهاً نقداً لحامل سهم "مصر الجديدة".

وهكذا، يكون قد تحدد سعر عرض شراء أسهم "مصر الجديدة" بنحو 150 جنيهاً للسهم، فيما تحدد سعر "أوراسكوم للفنادق والتنمية" بنحو 42,75 جنيهاً.

ويأتي عزم "أوراسكوم للفنادق" شراء حصة قليلة في المرحلة الأولى بهدف الحصول على عضوية مجلس إدارة الشركة، ثم يلي ذلك الدخول في مفاوضات مع "القابضة للتشييد" لشراء حصة المال العام والاستحواذ على الشركة بالكامل.

والجدير ذكره أنّ رأس مال "مصر الجديدة للإسكان" يبلغ 74,1 مليون جنيه، موزّعاً على نحو 14,8 مليون سهم بقيمة اسمية 5 جنيهات للسهم. وتمتلك الشركة القابضة للتشييد 72,9 في المئة من أسهم الشركة، بينما يمتلك اتحاد العاملين المساهمين 9,5 في المئة، والباقي مطروح للتداول الحر في بورصة القاهرة للأوراق المالية. وكانت أسهم قطاع العقارات قد شهدت بصفة عامة انتعاشة كبرى في البورصة المصرية خلال الأشهر الماضية، وهي انتعاشة مرشحة لمزيد من الصعود خلال موسم الصيف المقبل بفضل تدفّقات استثمارية كبيرة على هذا القطاع.

في حين شهد سهم "أوراسكوم للفنادق والتنمية" تراجعاً حاداً في أعقاب حادث دهب الإرهابي أواخر الشهر الماضي حيث كان في مقدمة أسهم القطاع الفندقي التي تراجعت في البورصة في أول أيام التداول بعده مباشرة، حيث فقد السهم نحو 7 في المئة من قيمته فور وقوع الحادث.



حفل تكريمي لـ د.راتب الشلاح

بحضور حشد من كبار رجال الأعمال والتجارة والصناعة في سورية، أقام الأخوان **بشار** و**مازن الدقاق** حفل تكريم لرئيس اتحاد غرف التجارة السورية **د. راتب الشلاح**، ألقيت خلاله كلمات أشادت بعطاءات **الشلاح** في خدمة الاقتصاد السوري وفي بناء جسور العلاقات الاقتصادية مع الأسواق العربية والأجنبية.

وقدّم الأخوان **الدقاق** سيفاً دمشقياً لـ **الشلاح** يعود إلى العهد الصفوري، وعمره 550 سنة، واعتبر **د. الشلاح** أن هذا الحفل هو تكريم لجميع رجال الأعمال في سورية.

"ستاربكس": اجتماع في دبي للمجلس الاستشاري العالمي



من اليمين: محمد عبد العزيز الشايع وهاورد شولتز

عقدت شركة ستاربكس، المتخصصة في تحميص وبيع القهوة، اللقاء السنوي الرابع للمجلس الاستشاري العالمي في دبي، والذي استضافته شركة محمد حمود الشايع، شريك "ستاربكس" الستراتيجي في الشرق الأوسط وتركيا.

وأكّد الرئيس التنفيذي للشركة **محمد عبد العزيز الشايع** عزم المجموعة على تعزيز نمو شركة ستاربكس في المنطقة، مشيراً إلى تزايد فروعها بشكل سريع منذ افتتاح أول فرع لها في دولة الكويت في العام 1999.

كما أوضح مؤسّس ورئيس مجلس إدارة شركة ستاربكس **هاورد شولتز** أنّ تجربة الشركة قد تُرجمت بفعالية من قبل شركائها في منطقة الشرق الأوسط، التي تعتبر سوقاً ناشئة وغنية بالفرص وإمكانيات النمو.

وتضمن اللقاء تكريم مديري مناطق و9 مدراء فروع من بلدان تتواجد فيها "ستاربكس كافيه" في الشرق الأوسط وتركيا.

الملك كارلوس يقلّد العطار ميدالية الخدمات الانسانية

قلّد ملك إسبانيا **خوان كارلوس** رجل الأعمال السوري ورئيس منظمة الهلال الأحمر السوري **د. عبد الرحمن العطار** الميدالية الذهبية للأعمال الإنسانية.

جرى ذلك في احتفال أُقيم في مدينة برغوس الاسبانية، لمناسبة العيد العالمي للصليب والهلال الأحمر، حضره إلى جانب الملك **كارلوس**، الملكة **صوفيا** ورئيس الصليب الأحمر الاسباني وعدد من المسؤولين ورجال السلك الديبلوماسي في إسبانيا. وتمّ خلاله تكريم 5 ممثلين آخرين لجمعيات الهلال الأحمر والصليب الأحمر في بريطانيا وكرواتيا والنيبال وليبيريا والدومينيكان.

وبالمناسبة منح حاكم برغوس **د. العطار** شهادة المواطنة في هذه المدينة الاسبانية.

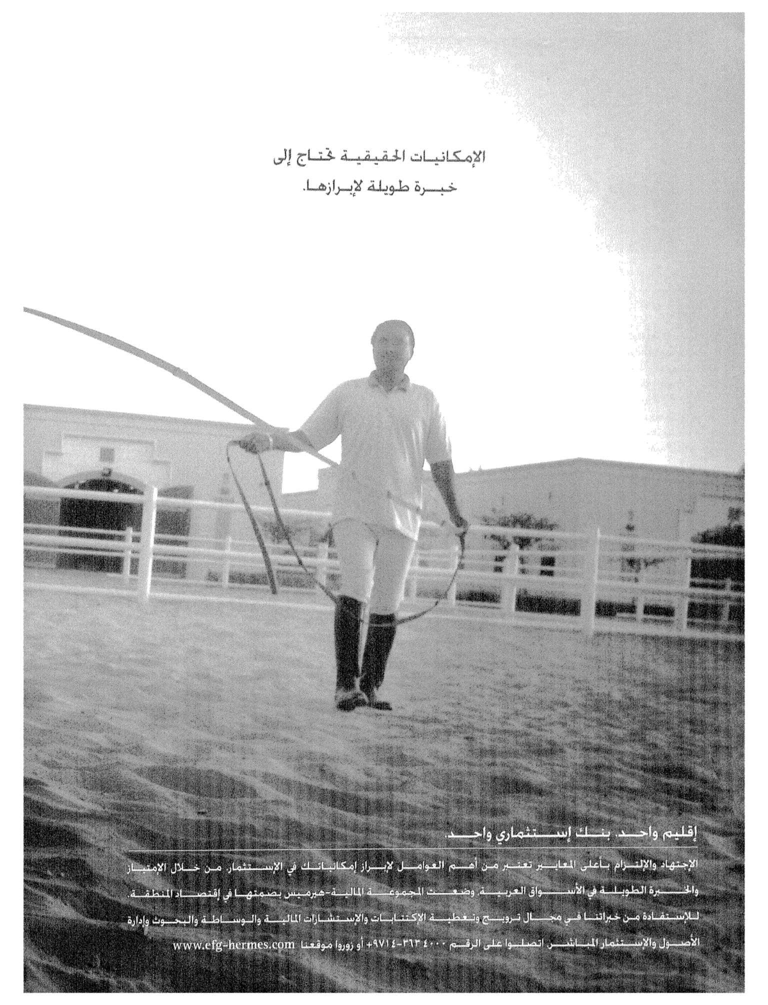
وجاء تكريم **العطار** تقديراً لأعماله الانسانية في مجال التأهب لمواجهة الكوارث والمساهمة في التخفيف من النتائج المدمرة لإعصار تسونامي من خلال إرسال مجموعة من المتطوّعين الشباب لتقديم الخدمات والمساعدات للسكان المتضررين.

ووصف **د. العطار** تكريمه بأنه ليس له شخصياً وإنما هو لكل العاملين في منظمات الهلال الأحمر في الوطن العربي وهو يهدي هذه الميدالية للذين تطوّعوا للانقاذ ويشكلون عماد مستقبل الهلال الأحمر السوري.

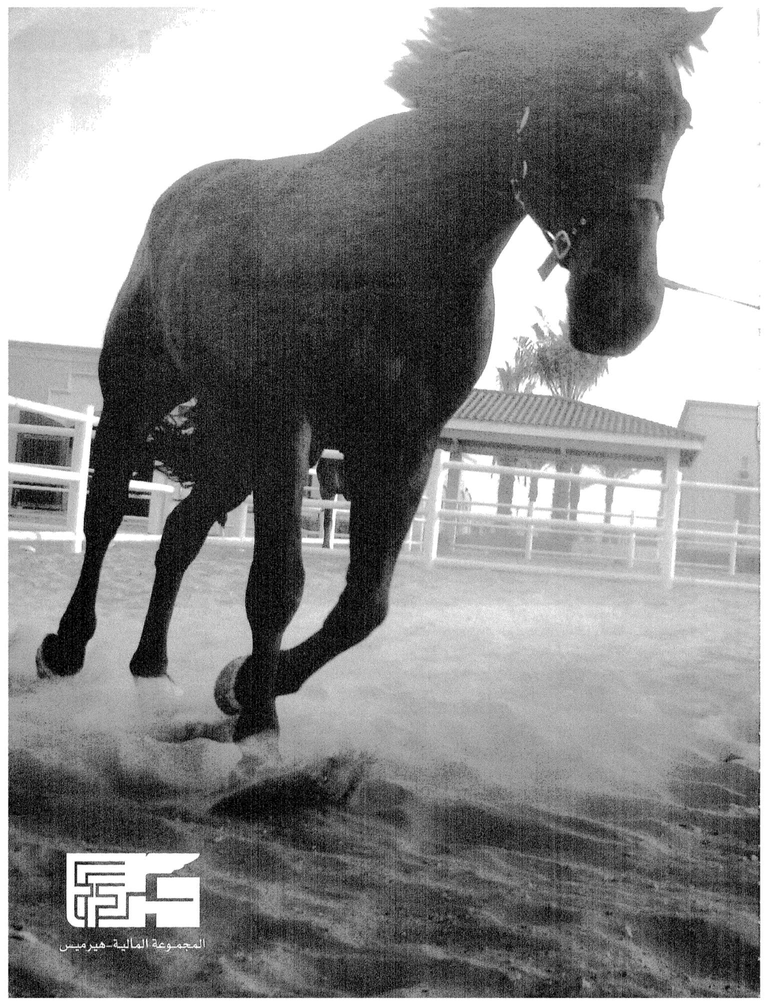
جائزة بوخاطر للتميّز الإداري



نظّمت مجموعة بوخاطر الحفل الثالث لجائزة بوخاطر للتميّز الإداري، خلال حفل أُقيم في فندق هوليداي إنترناشيونال في الشارقة، ترأسّه المدير التنفيذي للمجموعة **عبد الرحمن بوخاطر**. وتهدف الجائزة التي دخلت عامها الثالث إلى تسليط الضوء على مساهمات وإنجازات ما يقرب من 27 شركة في مجموعة بوخاطر تضم 6 آلاف موظف، ويبلغ عدد جوائزها 21 جائزة، تذهب 14 منها لصالح الإنجازات الفردية المتميّزة، بينما تخصص البقية للمنجزات والمساهمات البارزة لشركات المجموعة.



الإمكانيات الحقيقية تحتاج إلى
خبرة طويلة لإبرازها.
إقليم واحد. بنك إستثماري واحد.
الإجتهاد والإلتزام بأعلى المعايير تعتبر من أهم العوامل لإبراز إمكانياتك في الإستثمار. من خلال الإمتياز
والخبرة الطويلة في الأسواق العربية. وضعت المجموعة المالية-هيرميس بصمتها في إقتصاد المنطقة.
للإستفادة من خبراتنا في مجال ترويج وتغطية الإكتتابات والإستشارات المالية والوساطة والبحوث وإدارة
الأصول والإستثمار المباشر اتصلوا على الرقم ٤٠٠٠ ٣٦٣-٩٧١٤+ أو زوروا موقعنا www.efg-hermes.com


المجموعة المالية-هيرميس

تفاقم الانعكاسات الاجتماعية والاقتصادية لأزمة البورصات



بيروت- باسم كمال الدين

مقابل الهبوط الكبير في الأسواق المالية العربية، ارتفعت وتيرة التساؤلات وحدّتها. فانقسم الخبراء كما المستثمرون إلى جبهتين: الأولى تتبنى نظرية انفجار الفقاعة التي كانت تتكون على مدار العامين الأخيرين تحت انظار الحكومات والاجهزة الرقابية، وربما بتشجيعها في كثير من الحالات. في حين تعتبر الجبهة المقابلة أن ما يحصل لا يعدو كونه عملية تصحيح طبيعية وان كانت عميقة وموجعة، وحدهم المضاربون الكبار غنموا من التطورات الأخيرة، فجمعوا أرباحهم وخرجوا من السوق.

ومع هذه المستجدات، عاد الحديث عن دور الحكومات. البعض ولا سيما صغار المستثمرين وكبار المضاربين يطالبون بأن تتدخل الحكومات بضخ الاموال "لانقاذ السوق"، معللين ذلك بحدة الانعكاسات الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن الانهيار. ويبدو ان بعض الحكومات تميل الى لعب هذا الدور اذا وفقت بابتكار الصيغ الملائمة. ويأتي ذلك تحت ضغط حدة هذه الانعكاسات من جهة ووفرة السيولة المالية من جهة اخرى. ولكن في المقابل، هناك شبه اجماع على ضرورة ترك قوى السوق تفعل فعلها، وان يقتصر التدخل الحكومي على التنظيم وتأمين المزيد من العمق للأسواق.

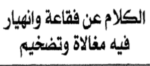
ولكن بالمقابل، هناك شبه إجماع على ضرورة ترك قوى السوق تفعل فعلها، وان يقتصر التدخل الحكومي على التنظيم وتأمين المزيد من العمق للاسواق. وهي المهام التي كان يجب القيام بها خلال فترات الصعود غير المنطقي للاسواق، لضبط هذه الصعود. أما وقد حدث الانهيار او التصحيح، فإن قدرة الحكومات على التدخل باتت محدودة جدا. وليتحول الجميع الى المراهنة على ما بات يُعرف بـ"النفط الغالي" باعتباره المنقذ الوحيد للاسواق، على رغم علمهم أن المطلوب هو أكثر من مجرد سيولة فائضة لبناء أسواق مالية على أسس صحية وسليمة.



هنري عزام:

أنكرنا وجود فقاعة أسهم، لنفاجأ بانفجار "أم الفقاعات"





أحمد طنطش:

الكلام عن فقاعة وانهيار فيه مغالاة وتضخيم



عبدالله الطريفي:

ما يحدث مجرد تصحيح وليس انهياراً رغم ضخامة الخسائر

في ظل عدم الاتفاق على "تشخيص" الأسباب الحقيقية التي دفعت بالأسواق نزولاً، راجت موضة التراشق بالتهم في الآونة الأخيرة من دون أن يسلم أحد منها؛ فمن غياب صنّاع السوق وعدم الشفافية وقلة الوعي الاستثماري، إلى عدم عمق الاسواق في ظل قلة عدد الشركات المدرجة وضآلة كمية الاسهم القابلة للتداول، وصولاً إلى دور المضاربين او ما يُعرف في الخليج بـ"الهوامير"، حتى أن التهم لم تغفل مديري الصناديق الاستثمارية الذين باتوا يحذون حذو المضاربين. لكن كل هذه الوقائع لا تلغي حقيقة واحدة وهي أن أسواق الأسهم العربية إلى جانب أزمة التراجع بدأت تشهد أزمة ثقة.

"أم الفقاعات"

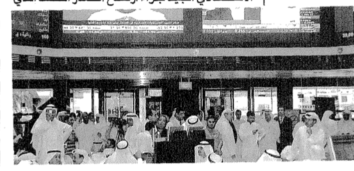
هكذا يصف رئيس مجلس إدارة بورصة دبي العالمية المحدودة والرئيس التنفيذي لشركة أموال أنفست د.**هنري عزام** ما تعانيه البورصات العربية متسائلاً هل انتهت عملية التصحيح وبلغنا قاع دورة التصحيح الحالية؟.

وفي موازاة هذا التساؤل، يعلن **عزام** "عدم صحة الإجماع السابق على أن أسواق الأسهم العربية لا تعيش فقاعة وأن الارتفاع في مؤشراتها مرتبط بالواقع الاقتصادي الجيد جرّاء ارتفاع أسعار النفط الذي انعكس ارتفاعاً في أرباح الشركات وفي أسعار أسهمها". ويضيف "ها نحن بعد عام على الكلام السابق نعيش انفجار فقاعة هي أشبه بـ"أم الفقاعات"، وأثرت على العديد من المستثمرين والمساهمين في أسواق منطقة الخليج، فتراجعت مؤشرات الأسهم من أعلى مستوى وصلت إليه منخفضة في دبي بنسبة 60 في المئة، وفي السعودية بنسبة 51 في المئة، وفي الأردن بحدود 30 في المئة، وفي قطر 35 في المئة والكويت 25 في المئة كما في غيرها من أسواق المال العربية. ولنضع الأرقام في المنظور الملائم، فعندما نقول أن السوق السعودية تراجعت بنسبة 51 في المئة يعني أن المؤشر تراجع من 20 ألف نقطة إلى 10 آلاف نقطة، أي أن كل ما تحقق من أرباح خلال العام 2005، ذهب في مهبّ الريح.

ويأتي كلام د. **عزام** منسجماً مع تحليل مدير إدارة الأصول في "شعاع كابيتال" **هيثم عرابي** الذي يرى أن الارتفاع الذي شهدته أسواق الأسهم العربية كان بالفعل فقاعة. وإذا نظرنا اليوم إلى الأسواق من حيث الأداء وفي ضوء نتائج الربع الأول من العام الحالي، نجد أن مضاعف الربحية بلغ مستويات مغرية لكن هذا ليس مؤشراً على انتعاش الأسواق في القريب العاجل. ويشير **عرابي** إلى أمرين أساسيين: أولاً، نجمت عن التراجع الحاد أضرار كبيرة في القطاع المصرفي، وتخطينا الخط الأحمر بما يشير إلى أن الذي حدث هو انهيار وليس تصحيحاً حاداً، حيث بدأت المصارف بتسييل مراكز كبار العملاء. ما يعني أن هنالك ما يشبه كرة الثلج أو السقوط الحر، وبالتالي فإن المستويات التي بلغناها ولو أنها مغرية للشراء في ضوء التقييم ونتائج الربع الأول، إلا ان استمرار التراجع لا يزال مرجّحاً.

كلا... إنه مجرد تصحيح

كلمة فقاعة التي تقترن بتحليل كل من د. **هنري عزام** و**هيثم عرابي** يبدو أنها تستفز غيرهم من الخبراء والأخصائيين. فالمدير التنفيذي لهيئة الأوراق المالية





سعيد الشيخ:

كبار المضاربين يتحكمون بالسوق ويمنعون الإستجابة المنطقية للأداء المالي للشركات



هيثم عرابي:

إضطرار المصارف الى تسييل مراكز الكبار يحوّل الانهيار إلى ما يشبه كرة الثلج



هاشم منتصر:

تراجع الأسواق يخلق فرصاً جيدة للاستثمار طويل الأمد

والسلع في الإمارات **عبدالله الطريفي** وإن يوافق على أن عدداً كبيراً من المساهمين في الدول العربية تأثروا بحركة التصحيح، لكنه يرى أن ما حدث هو مجرد تصحيح وليس انهياراً. فكما هو معروف، تمر الأسواق المالية بأربع مراحل: الولادة، النمو، النضوج، ومرحلة الانحسار. ويبدي **الطريفي** اعتقاده أن أسواق الأسهم العربية دخلت مرحلة النضوج بالنسبة لأسعار الأسهم. أما الإشكالية الحاصلة فتكمن في وجود مضاربين وليس مستثمرين، وفي سوء فهم فلسفة الأسواق المالية. فأسواق المنطقة وللأسف تفتقر إلى وجود صنّاع للسوق بالمستوى الحرفي والمؤسسي بما يحفظ توازن الأسعار. في المقابل، نجد أيضاً أن الصناديق والمحافظ تحذو حذو المضاربين وصغار المستثمرين.

أما الرئيس التنفيذي لشركة جوردانفست **أحمد طنطش** فيرفض تعميم التراجع على جميع الأسواق العربية حيث تمتلك كل سوق خصوصيتها. ويجد أن الكلام عن الفقاعة والحديث عن الانهيار فيه مغالاة وتضخيم. ويقول "حصل بعض المغالاة في الأسعار وتصحيح في بعض الأسواق العربية، إنما لم نصل إلى مرحلة الانهيار". ويقارن ما بين أوضاع مختلف الأسواق العربية من شهر مايو 2004 إلى شهر مايو 2005، حيث ارتفعت السوق الأردنية بنسبة 8,1 في المئة. وبالتالي فإن المستثمر المؤسسي في بعض الأسواق مثل الأردن ولبنان وسلطنة عُمان وغيرها، حقق عوائد مقبولة على استثماراته". ويضيف **طنطش** "إن أحجام التداول في الأسواق العربية، أصبحت اكثر فعالية. كذلك شهدت الأسواق تغييرات رئيسية خلال العام الماضي مع ظهور جهات منظمة وهيئات لسوق رأس المال".



ماذا عن الثقة؟

يشير **أحمد طنطش** إلى أن "المستجدات الأخيرة خلقت حاجزاً نفسياً لدى المستثمرين إما للرغبة بعدم فقدان المدخرات أو خوفاً من الخسارة". وما بين الفقاعة والتصحيح، هناك أمر واحد مؤكد وهو "أن البورصات العربية خسرت بعضاً من ثقتها أمام المستثمرين والمواطنين" وفق ما يؤكده الرئيس الإقليمي لإدارة الأصول في المجموعة المالية هيرمس **هاشم منتصر**. ويشير إلى أن التصحيح الذي شهدته الأسواق العربية قلل من ثقة المستثمر بها خصوصاً المستثمر الصغير. واعتقد أن ما شهدته الأسواق هو عملية تصحيح صحية اكثرمن كونه انهياراً. وإذ يقرّ بصعوبة التنبؤ بوجود فقاعة أو عدمها، يرى أن الفرص متاحة حالياً أمام الاستثمار طويل الأمد لأصحاب الصناديق والمحافظ، مضيفاً أن التصحيح لم يشمل كافة الأسواق العربية حيث شهدنا ارتفاعاً في سوق المغرب بنسبة 50 في المئة في حين ارتفعت بورصة بيروت بنسبة 20 في المئة. ويتوقف **منتصر** عند ظاهرة مهمة تتمثل بالترابط الحاصل ما بين أسواق الأسهم العربية مع قيام المستثمرين بالتوظيف في مختلف البورصات العربية، معتبراً أن هذا الأمر يبعث على التفاؤل، إذ أن ارتفاع المؤشر في سوق ما سينعكس ارتفاعاً على الأسواق الأخرى.

لكن هذا الرأي المتفائل يقابله هيثم عرابي بتحفظ ملحوظ معتبراً أنه مع دخولنا موسم الصيف، يتراجع الأداء في المجمل من دون أن ننسى بالطبع تأثيرات الأوضاع الإقليمية والتوتر الناجم عن الملف النووي الإيراني. ويتخوف من أن تؤدي هذه التداعيات إلى تباطؤ في نتائج الربع الثاني. فحتى لو أن نتائج الربع الأول تشير إلى نمو بنسبة 18 في المئة كمعدل وسطي في الأسواق العربية، ووصول مكرر الربحية إلى 12 مرة، لكن هذا لا يعني أننا انتهينا من التراجع. ويؤكد **عرابي** أننا لم نخرج من هذه الأزمة بعد وإنّ بدت الأسعار مغرية.

موضة المضاربة

تعبير واحد يحظى بالإجماع عندما يتعلق الأمر بأسواق الأسهم هو "المضاربون" أو ما يُعرف في الخليج بـ"الهوامير". ولعلّ ما شهدته السوق السعودية في 26 فبراير الماضي خير دليل على التلاعب الحاصل. وهذا ما يؤكده كبير الاقتصاديين في البنك الأهلي التجاري **د.سعيد الشيخ** في ظل عدم استجابة سوق الأسهم في السعودية للأداء العام للاقتصاد السعودي والنتائج المتميزة للشركات. ويوضح **الشيخ** دور كبار المضاربين في توجيه السوق السعودية ارتفاعاً أو نزولاً، بما يتناسب مع رغباتهم ومنع السوق من الاستجابة المنطقية للأداء المالي للشركات. ويشير أنه خلال العامين المنصرمين، ارتفعت سوق الأسهم السعودية بوتيرة متسارعة محققة نمواً بنسبة 85 في المئة في العام 2004 ونحو 105 في المئة في 2005.

فعلى مدى 3 أعوام، كان المؤشر يتصاعد بنسب عالية مع وصول مكرر الأسعار إلى قرابة 47 ضعفاً مقارنة مع الأسواق الأوروبية حيث أن مكرر السعر هو 14 ضعفاً وفي الولايات المتحدة 16 ضعفاً، أي أن في الأمر مبالغة كبيرة جداً.

ويشير أيضاً إلى أن كبار المضاربين يعتمدون على التحاليل المالية والفنية ويستطيعون توجيه السوق وفق مآرب ذاتية بغض النظر عن المصلحة العامة، ووجدنا أن بعض هذه المجاميع القوية ذات النفوذ توجه سهماً ما إلى الارتفاع أو الهبوط بغض النظر عن النتائج المالية للشركة المعنية، كما أن غياب التشريعات أو الهيكلة الكاملة لسوق المال وغياب صنّاع السوق يؤثر سلباً. ومع ارتفاع حجم التداول إلى نمو 2 ترليون ريال خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام، وجد "الهوامير" فرصة للخروج من السوق مع وصول الأسعار إلى مستويات مبالغ فيها. ولا يستبعد **الشيخ** وجود تواطؤ مهني ما بين هذه المجاميع، لأنه عندما قرر "الهوامير" الخروج، انخفض المؤشر بحدّة. وبدأت الاتهامات تتوجه إلى هيئة سوق المال التي اتخذت عدداً من الإجراءات والتي ساهم توقيتها في إثارة حالة من القلق وعدم الثقة. ويعزو **الشيخ** التراجع الحاد إلى مجموعة عوامل هي: مغالاة في السعر، "سلوك القطيع" لدى غالبية الداخلين في السوق وصغار المساهمين بالذات، السلوك المشبوه لكبار المتداولين.

حكومات "التدخل السريع"

بعد النكسة الأخيرة، علت الأصوات مطالبة الحكومات بالتدخل لإنقاذ البورصات ووضع حد للخسائر المتنامية والحدّ من الانعكاسات الاقتصادية والاجتماعية. لكن المشكلة تكمن في طبيعة هذا التدخل ومن يحدّده، وهل يصلح تدخل الحكومة ما أفسده المتلاعبون؟ وفي هذا السياق يقول **عبدالله الطريفي** "اعتقد انه لا يجب أن يكون هناك تدخل من قبل الحكومات من خلال ضخ أموال في الأسواق المالية، فهذا دعم مشوّه وغير صحيح. فمقارنة بالأسواق المتقدمة، نجد أن الحكومات تعتمد عدداً من الوسائل والطرق المحددة مثل ضمان حرية الدخول والخروج من السوق ضمن حدود الأسعار ووفق عوامل العرض والطلب. أما مطالبة البعض بالتدخل للحدّ من عملية دخول المستثمرين في بداية النهار وخروجهم عند نهايته بحيث يتم تقنين هذه العملية، فهذا خطأ جسيم لو حصل لأن البورصات هي أسواق حرة. أما في ما خص الرقابة منعاً للتداولات المشبوهة، فهذا دور تقوم به الاسواق. لا شك أن الاستمرار في توعية المستثمرين مهمة دائمة. فموجة القطيع سمة تتسم بها أسواق المنطقة ويجب التوعية بشأنها، كما يمكن للحكومة التدخل بالإيعاز إلى جهات ومؤسسات مالية بتوحيد جهودها بالدخول إلى السوق بواسطة محافظ مشتركة وشركات استثمارية ذات ستراتيجيات واضحة، وكذلك إعادة جدولة وتنظيم الإصدارات الأولية لحفظ التدفقات النقدية والتركيز على إفصاح الشركات وحث الشركات غير المدرجة على إدراج أسهمها لزيادة العمق المالي للسوق". ■



د. عبد الرحمن الزامل

سؤال يطرحه رئيس مجموعة الزامل د. عبد الرحمن الزامل برسم الاجابة، وفي ما يلي نص السؤال:

"هل شاهدت يوماً أحداً رابحاً في الكازينو؟ نحن ليس لدينا كازينو لذلك يتاح للمواطنين "اللعب" في الأسهم. مشكلتي أن الذين يحللون هم الذين أدخلوني في السوق، وهؤلاء مدراء محافظ أقنعوني أن السوق بألف خير. إذا اعتبرنا أن صغار المستثمرين يعتمدون "سلوك القطيع"، فإن المحافظ الاستثمارية يديرها مدراء محافظ محترفون وندفع لهم أموالاً باهظة. فهل هم أيضا يعتمدون "سلوك القطيع" أم هم يسعون إلى العمولة؟ هل تنصحونني بعدم الذهاب إلى الصناديق لأنها غير موثوقة؟

من المسؤول عن السياسة النقدية؟ فعندما أتقدم إلى مصرف ما بطلب قرض لمشروع صناعي مجدٍ يستغرق البت بالطلب أكثر من 8 اشهر، لكن عندما أريد الاستثمار في سوق الأسهم فإن الأمر لا يحتاج إلى أكثر من يومين. من المسؤول؟ وهل هذه هي أموالهم الخاصة حتى يتصرفوا بها كما يشاءون؟

الرئيس الجديد لهيئة سوق المال السعودية:
تحدّي إعادة الثقة

الرياض – سليم بو دياب

هل دخلت سوق الأسهم السعودية مرحلة جديدة مع تعيين د. عبد الرحمن التويجري رئيساً جديداً لهيئة سوق المال، خلفاً لـ جمّاز السحيمي الذي تضاربت الآراء حوله عمّا إذا كان مسؤولاً عن انهيار السوق أم ضحية للحرب الضروس بين المنظمين والمضاربين؟ وكيف سيتعاطى الرئيس الجديد مع هذا الموقع الحساس الذي يرتبط به مصير أكثر من 4 ملايين مواطن سعودي، يستثمرون مدخراتهم في سوق الأسهم؟



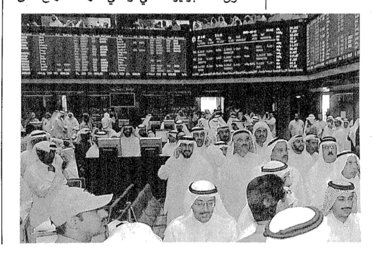
د. عبد الرحمن التويجري

في أول يوم له كرئيس لهيئة سوق المال، أكّد د. **التويجري** أن هدفه "إعادة الثقة إلى سوق الأسهم السعودية"، ما يشير إلى رؤيته لمشكلة سوق الأسهم على أنها تعود لأزمة ثقة بالدرجة الأولى، وليس إلى عوامل هيكلية أو نقص في السيولة.

ويُعتبر **التويجري** أحد المهندسين الأساسيين لنظام السوق المالية، الصادر عن المجلس الاقتصادي الأعلى الذي يتولى أمانته العامة.

الحرب الضروس

يُجمِع كثيرون أن ارتداد السوق نحو الارتفاع بقوة خلال الأيام الأولى لتكليف **التويجري**، هو نتيجة لإعفاء السلف أكثر مما هو نتيجة للتكليف، حيث كانت العلاقة بين الهيئة والمتعاملين، خصوصاً "الهوامير" منهم، قد شهدت ما اصطلح على تسميته "حرباً ضروساً" وفقداناً للثقة بين المنظمين والمضاربين، ما ساهم في تراجع السوق منذ فبراير الماضي، والتي ما زالت تترنّح حتى الآن. حيث يعتبر بعض المتعاملين ان عمل الهيئة شابته ثغرات لناحية توقيت اتخاذ الإجراءات، ما خلق ارتباكاً كبيراً في السوق.



الانعكاسات الاجتماعية

يبقى الأهم هو التكلفة الاجتماعية لهذه الأزمة، حيث يُعتقد أنها ستتوزع على كافة المتعاملين في السوق، لكنها أكثر ما تطال صغار المساهمين.

إلاّ أن الملفت في المقابل أن الاقتصاد السعودي يمر بمرحلة نمو استثنائية ستطول مدتها، ولن تنتهي كما كان متوقعاً في العام 2008، بل ربما تتجاوز العام 2010، لذلك، فإن من يريد أن يستفيد، سواء من صغار المستثمرين أو كبارهم، عليه أن يتعاطى مع هذه المعطيات بطريقةٍ مختلفة وستراتيجية استثمارية مغايرة.

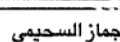
وكان الملك **عبد الله بن عبد العزيز** قد أعلن مؤخراً عن سعي المملكة لإنشاء صندوق استثماري لذوي الدخل المحدود من المواطنين، يتيح لهم إيداع أموالهم فيه على أن تضمن الدولة رؤوس الأموال في حالة الخسارة، وقد تمّ تحديد سقف الاستثمار في الصندوق بـ 500 ألف ريال ومدته بعامين.

الخروج من المأزق

الجميع ينتظر الخطوات المقبلة من الرئيس الجديد، والتي يصعب توقّعها، لكن المأمول أن يعمل لجعل السوق المالية مرآةً لهذا النمو الاقتصادي الكبير والموقع الاقتصادي القوي للمملكة.

ويؤكد **التويجري** في هذا الصدد بأن "سوق الأسهم السعودية ستخرج من كبوتها، فما حدث للسوق في الفترة الأخيرة مدعاة للقلق، ولا يتفق مع المعطيات الحالية للاقتصاد والمتمثّلة في ارتفاع أسعار النفط وتقديرات الميزانية وغيرها من البيانات الرقمية للاقتصاد كميزان المدفوعات"، مشدّداً على أن "سوق





جماز السحيمي



د. عبد الوهاب أبو داهش

الأسهم ستبقى محل ثقة المتعاملين، وأن هيئة سوق المال ستعمل على تعزيز هذه الثقة بالنظر إلى أن سوق الأسهم المحلية سوق واعدة.

ويعتبر الخبير المصرفي والاقتصادي د. **عبد الوهاب أبو داهش** بأن العام الجاري هو عام تطبيق أو استكمال كافة الإجراءات واللوائح وكل الأركان الرئيسية التي من أجلها تمّ تأسيس هيئة سوق المال، "حيث باستطاعة الهيئة تثبيت أقدامها في السوق، وبالتالي سيعتاد المضارب على القرارات التي تتخذها". ناصحاً المضاربين، كي يحققوا أرباحاً على المدى الطويل، أن "ينصاعوا لأنظمة وقرارات وإجراءات الهيئة".

مأسسة السوق

مما لا شك فيه أن التغيير في النهج هو التحدي الأساس للرئيس الجديد، خصوصاً لجهة إكمال المنظومة المؤسساتية للسوق، على غرار المسارعة بإصدار اللوائح التي تحكم الصناديق الاستثمارية، وإنشاء شركة السوق للأوراق المالية، وإصدار لوائح خاصة بصنّاع السوق.

ويتمنّى **أبو داهش** أن يركّز الرئيس الجديد على إتمام العمل المؤسساتي ضمن نظام السوق المالية الصادر منذ أكثر من عامين، "بحيث يتم إيجاد مؤسسات قوية وصلبة قادرة على أداء أعمال الرقابة والإشراف والإفصاح والشفافية باحترافية أكبر، مع القدرة على التنفيذ في الوقت المناسب. هذه الإجراءات تساعد كثيراً على جعل السوق أكثر مرونة، وبالتالي قابلة للتحرك بمنهجية استثمارية".

ويعول كثيرون على الصدور المرتقب للوائح المتعلقة بالصناديق الاستثمارية، لما يمكن أن تساهم في توعية المتعاملين في السوق، وسيطرة الفكر الاستثماري، وإدارة المحافظ الاستثمارية بطريقة تنمّ على أن المتعاملين فيها هم مستثمرون على المدى المتوسط والطويل ومضاربون على المدى القصير، ويتوقع لهذه الخطوة أن تمتص المزيد من السيولة وتُدخِل الفكر الستراتيجي لعملية الاستثمار في الأسهم، خصوصاً لدى المتعاملين الصغار. كما يُتوقّع صدور لوائح الأنظمة المتعلقة بقيام "صناع السوق"، وهو أمر أصبح أكثر من ضروري بعد أن ازدادت السوق عمقاً.

النمو الاستثنائي للاقتصاد السعودي هو الملجأ الحقيقي للاستثمار الآمن

تجفيف المحافظ

إذا ما اكتملت هذه المنظومة فإن السوق بإمكانها أن تتجه إلى المنحى الاستثماري، ضمن المضاربة المعقولة والمقبولة، "إنما في الوقت الحالي، مازال هناك نوع من المضاربة غير المنطقية بسبب الانهيار الكبير، حيث يحاول معظم المضاربين التعويض عن الخسائر السابقة، لكنهم سيكتشفون في نهاية المطاف بأنهم مخطئون إذا ما اعتقدوا بأن المضاربة تحقق لهم مكاسب على المدى المتوسط والطويل. فربما تسبّب لهم مكاسب مرحلية، لكن عملية تدوير المحفظة بشكل يومي أو أسبوعي أو شهري وبشكل سريع ربما تؤدي إلى تجفيف المحفظة وليس إلى توسيعها بالشكل الذي يرغب المضاربون فيه" بحسب **أبو داهش**.

تسريع الإجراءات

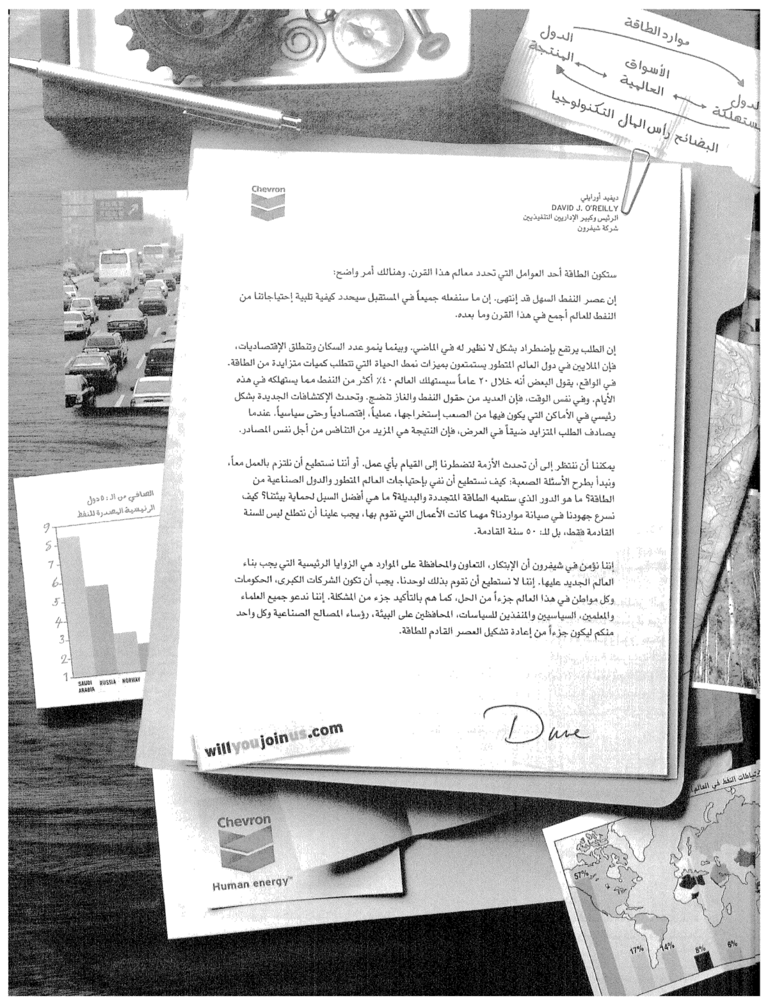
وفقاً للبيانات والإحصاءات المتعلقة بالسوق، فإن عدد المحافظ الاستثمارية المسجّلة بلغت حتى نهاية الربع الأول من العام 2006 أكثر من 4 ملايين محفظة استثمارية، ويشير **أبو داهش** إلى أن "عملية تسييل المحافظ من قبل المصارف، إذا ما حصلت في الماضي القريب، فإنها قد شارفت على النهاية، فبالنسبة للمتعاملين الذين قد اقترضوا من العام الفائت، فإن المؤشر قد وصل إلى مستويات توازي الفترة نفسها من العام الماضي، وبالتالي فإن كل الذين اقترضوا منذ هذا التاريخ من المفترض أن يكونوا قد سدّدوا قروضهم، لذلك فإن عملية تسييل المحافظ لن تكون عاملاً مؤثراً في المستقبل".

وحول خدمات الوساطة، يرى **أبو داهش** بأنها ستكون منفصلة قريباً عن المصارف، "وربما يتم ذلك مع صدور لوائح وأنظمة الصناديق الاستثمارية، حيث ستكون المصارف السبّاقة في ابتكار المزيد من الصناديق التي تساعد على تعزيز التوجّه الاستثماري الصحيح للمتعامل ■

لقد إستغرقنا ١٢٥ سنة لنستهلك
أول تريليون برميل من النفط.

لكننا سوف نستهلك التريليون الثاني في ٣٠ عاماً.

فلماذا يجب أن يهمك هذا الأمر؟



Chevron

ديفيد أورايلي
DAVID J. O'REILLY
الرئيس وكبير الإداريين التنفيذيين
شركة شيفرون

ستكون الطاقة أحد العوامل التي تحدد معالم هذا القرن. وهنالك أمر واضح:

إن عصر النفط السهل قد إنتهى. إن ما سنفعله جميعاً في المستقبل سيحدد كيفية تلبية إحتياجاتنا من النفط للعالم أجمع في هذا القرن وما بعده.

إن الطلب يرتفع بإضطراد بشكل لا نظير له في الماضي. وبينما ينمو عدد السكان وتنطلق الإقتصاديات، فإن الملايين في دول العالم المتطور يستمتعون بميزات نمط الحياة التي تتطلب كميات متزايدة من الطاقة. في الواقع، يقول البعض أنه خلال ٢٠ عاماً سيستهلك العالم ٤٠٪ أكثر من النفط مما يستهلكه في هذه الأيام. وفي نفس الوقت، فإن العديد من حقول النفط والغاز تنضج. وتحدث الإكتشافات الجديدة بشكل رئيسي في الأماكن التي يكون فيها من الصعب إستخراجها، عملياً، إقتصادياً وحتى سياسياً. عندما يصادف الطلب المتزايد ضيقاً في العرض، فإن النتيجة هي المزيد من التنافس من أجل نفس المصادر.

يمكننا أن ننتظر إلى أن تحدث الأزمة لتضطرنا إلى القيام بأي عمل. أو أننا نستطيع أن نلتزم بالعمل معاً، ونبدأ بطرح الأسئلة الصعبة: كيف نستطيع أن نفي بإحتياجات العالم المتطور والدول الصناعية من الطاقة؟ ما هو الدور الذي ستلعبه الطاقة المتجددة والبديلة؟ ما هي أفضل السبل لحماية بيئتنا؟ كيف نسرع جهودنا في صيانة مواردنا؟ مهما كانت الأعمال التي نقوم بها، يجب علينا أن نتطلع ليس للسنة القادمة فقط، بل للـ ٥٠ سنة القادمة.

إننا نؤمن في شيفرون أن الإبتكار، التعاون والمحافظة على الموارد هي الزوايا الرئيسية التي يجب بناء العالم الجديد عليها. إننا لا نستطيع أن نقوم بذلك لوحدنا. يجب أن تكون الشركات الكبرى، الحكومات وكل مواطن في هذا العالم جزءاً من الحل، كما هم بالتأكيد جزء من المشكلة. إننا ندعو جميع العلماء والمعلمين، السياسيين والمنفذين للسياسات، المحافظين على البيئة، رؤساء المصالح الصناعية وكل واحد منكم ليكون جزءاً من إعادة تشكيل العصر القادم للطاقة.

Dave



الجلسة الافتتاحية: وبدا من اليمين: د. فرنسوا باسيل ، رؤوف أبو زكي ، الرئيس فؤاد السنيورة ، رياض سلامه ، عبد الرحمن العطية و فريدة كامباتا

الدورة الـ 14 لمنتدى الاقتصاد العربي

1000 مشارك من 22 بلداً

السنيورة: تحويل المنتدى إلى منبر حوار بين البلدان العربية

بيروت ـ "الاقتصاد والأعمال"

شكل منتدى الاقتصاد العربي في دورته الرابعة عشرة علامة فارقة في مرحلة عربية تتزامن فيها الفوائض المالية والفورة الاقتصادية مع توترات سياسية وأمنية، الأمر الذي يستدعي مضاعفة الجهد من أجل توفير المناخات الاستثمارية الملائمة ودرء مخاطر العوامل الطاردة للاستثمار في المنطقة.

فقد استضافت بيروت يومي 11 و12 مايو 2006 الدورة الرابعة عشرة لـ "منتدى الاقتصاد العربي" الذي تنظمه سنوياً مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

انعقد المنتدى برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء في لبنان فؤاد السنيورة وبحضور زهاء 1000 مشارك من 22 بلداً عربياً وأجنبياً، يتقدمهم وزراء ومسؤولون حكوميون ومحافظو بنوك مركزية، إضافة إلى قادة كبريات الشركات والمؤسسات العاملة في قطاعات الاستثمار والمال والمصارف والتطوير العقاري والسياحة والتجارة والصناعة والاتصالات والمعلوماتية، بحيث بات المنتدى يستقطب مروحة واسعة من النشاطات الاقتصادية المختلفة.

ويمكن القول أنّ المنتدى قدّم في دورته الـ14 عدداً من المزايا والصفات التي أكدت على نجاحه المطرد بدليل انعقاده سنوياً ومن دون انقطاع على الرغم من الظروف المعاكسة التي تصادفه من عام إلى آخر. ويمكن إيجاز هذه المزايا في الآتي:

أولاً: أكد المنتدى على أهميته الكبرى كإطار للتلاقي والحوار. وقد دعا الرئيس **فؤاد السنيورة** المنتدى إلى أخذ "زمام المبادرة فيصبح منبراً للحوار ما بين الدول العربية، كما كان دوماً مجالاً للحوار بين ممثلي القطاع الخاص بهدف إزالة الحواجز التي تعيق قيام تكتل اقتصادي موحّد..."؛ وقال: "عوّدنا هذا المنتدى، ومنذ بداياته، أن يكون منبراً بارزاً لمناقشة السياسات الاقتصادية والتنموية للدول العربية ومجمّعاً مرموقاً لمقارنة الخبرات في هذا المجال مع باقي الدول المشاركة ومكاناً للالتقاء وفتح النوافذ أمام الفرص المستجدة...".

وفيما جدد رئيس مركز تنمية الصادرات السعودية ورئيس مجموعة شركات الزامل د. **عبدالرحمن الزامل** وصف المنتدى بـ "دافوس العرب"، أشار عدد من المشاركين إلى أهميته كإطار للتلاقي والانصهار حيث يتم الحوار فيه بمنأى عن التجاذبات السياسية والخلفيات الطائفية والمذهبية".

ثانياً: استمرار المشاركة الحكومية في المنتدى تأكيداً على تعاظم حاجات التعاون بين القطاعين العام والخاص من أجل تحقيق التنمية. وجاءت هذه المشاركة على مستوى وزراء أو محافظي بنوك مركزية أو هيئات عامة حكومية لتشمل بلدان: السعودية، الكويت، الإمارات العربية المتحدة، الأردن، لبنان، مصر، العراق، السودان وموريتانيا،


فؤاد السنيورة


عبد الرحمن العطية


فريدة كامباتا

يضاف إلى ذلك الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربي.

ثالثاً: تميّز المنتدى، كما في الدورات السابقة، بمشاركة أجنبية نوعية، بنك كريدي سويس (الراعي الماسي للمنتدى)، وشركة بوينغ الأميركية.

رابعاً: تميّز المنتدى كذلك بأهمية الموضوعات التي تناولها والنابعة من واقع وطبيعة المرحلة، والتي تستأثر باهتمام عربي عام مثل ارتفاع أسعار النفط وانعكاساته وبرامج الإصلاح والمناخ الاستثماري وأسواق الأسهم والمشاريع العقارية الكبرى.

الافتتاح

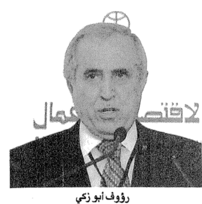
افتتح رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة** منتدى الاقتصاد العربي معتبراً أنه "منذ انطلاقة هذا المنتدى، كان الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** الحاضر الأبرز والراعي الأمين لأعماله والرائد الأكثر انتظاراً له خصوصاً في جلسات الحوار المخصصة لطرح ولمناقشة برنامجه الطموح لإعادة الاعمار والنهوض بالدولة اللبنانية"؛ وأضاف: "ما يزال الوطن العربي يواجه التحدّيات الأساسية نفسها والتي تتعلق بمسألة كيفية التلاؤم مع احتياجات المستقبل وبالتالي كيفية تعزيز موقعه في النظام الاقتصادي العالمي، وما يقتضي ذلك من ضرورة نزع الحواجز بين الاقتصادات العربية ومن تحقيق إصلاحات هيكلية بنيوية شاملة، من أجل التوصل إلى نمو مستدام وتنمية عادلة وخلق فرص عمل جديدة".

ورأى **السنيورة** أنّ "الإصلاحات يجب أن تعمل على إلغاء الحدود الاقتصادية بين كافة الدول العربية وذلك عبر إزالة الحواجز أمام التجارة البينية، وفتح المجال أمام القطاع الخاص ليعمل على إرساء الأسس السليمة للتكامل الاقتصادي العربي وفقاً


جانب من الحضور خلال جلسة الإفتتاح


رياض سلامه


د.فرنسوا باسيل


رؤوف أبو زكي

للقدرات التنافسية والميّزات التفاضلية لكلّ دولة".

في المقابل، اعتبر الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربي **عبد الرحمن العطية** "أنّ استفادة المنطقة العربية من الموارد النفطية المتزايدة لن تتم على النحو المطلوب إلاّ بتسريع وتيرة الإصلاحات الاقتصادية والسياسية، وتحسين البيئة الاستثمارية، والتكامل الإقليمي، وتوفير الفرص للقطاع الخاص للقيام بدوره الرئيسي في تحقيق التنمية الاقتصادية، بحيث يكون دور الحكومة في الاقتصاد مكملاً لدور القطاع الخاص وداعماً له".

نظرة مؤسسة التمويل الدولية إلى مناخ الاستثمار في المنطقة عرضتها نائب رئيس المؤسسة **فريدة كامباتا** التي أبدت قناعة مؤسسة التمويل الدولية بكون القطاع الخاص هو المحرّك الرئيسي للنمو المستدام والتطوّر في أيّ دولة. ولفتت إلى أنه "على الرغم من قيام عدد من حكومات المنطقة بخطوات مهمة في مجال الإصلاح الإداري والاقتصادي، لم تتمكن أي دولة عربية من الوصول إلى لائحة أفضل 30 اقتصاداً لناحية سهولة ممارسة الأعمال. بل على العكس، جاءت 3 بلدان عربية ضمن لائحة الدول الأصعب في ممارسة الأعمال".

أما حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** فأشار إلى أنّ صندوق النقد الدولي أشاد بالسياسات الناجحة التي تم اعتمادها لتجنيب لبنان كارثة مالية بعد اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**. كما أقرّ بصوابية المحافظة على استقرار سعر صرف الليرة؛ وتابع: "إنّ الإشارات التي نتلقاها من الأسواق تشير إلى توقعات مستقبلية إيجابية".

وطمأن سلامه إلى أنّ الأوضاع الاقتصادية والمالية في لبنان إيجابية. فنسب النمو المتوقعة للعام 2006 هي ما بين 4 و5 في المئة، والنمو في الكتلة النقدية يفوق حالياً وعلى أساس سنوي 10 في المئة، ونوعية هذا النمو في الكتلة النقدية مطمئنة إذ أنّ الدولرة في الودائع بقيت على 72 في المئة؛ وعليه يعتبر مصرف لبنان أنّ البيئة المطلوبة للاستثمار والاستهلاك متوفّرة في لبنان".

بدوره، شدد رئيس جمعية مصارف لبنان **د.فرنسوا باسيل** على "أهمية الاستثمار الذي هو سر النمو الاقتصادي الذي تحتاجه بلداننا بشدة لاستيعاب العمالة. والاستثمار الذي نقصده مثلث الإضلاع: هو **أولاً** استثماراتنا داخل بلداننا، **وثانياً** الاستثمارات العربية البينية، **وثالثاً** الاستثمارات الأجنبية لدينا. والاستثمار إنما هو عملية متكاملة بل متلازمة في أبعادها الثلاثة هذه. فالمستويات المحلية والعربية والدولية باتت في ظل العولمة متداخلة بل ومندمجة في ما بينها".

ونوّه **باسيل** بقدرة "المصارف اللبنانية على التوسّع الناجح في الخارج حيث أصبح لها في الدول العربية والأسواق المالية العالمية ما يزيد على 95 وحدة مصرفية وفرعاً بأشكال قانونية مختلفة، والتي تزيد، إلى جانب شبكة مصارفنا المحلية وشبكة مراسلنا العالمية، من قدرتنا على توفير أفضل الخدمات المصرفية الحديثة لقاعدة عملائنا في زمن العولمة واندماج الأسواق".

وكانت كلمة أيضاً لمدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** أوضح فيها أنه "بعد تاريخه الطويل والحافل أصبح منتدى الاقتصاد العربي لقاءً سنوياً حيوياً تغتنم فيه الحكومات العربية الفرصة لتعرض أمام القطاع الخاص ما لديها من مخططات وبرامج، وما استجد عندها من تطوّرات على صعيد المناخ الاستثماري. وهو أيضاً فرصة مميّزة للقطاع الخاص للتلاقي والاستماع إلى مواقف المسؤولين وآراء الخبراء في مختلف القضايا والتطلع إلى ما يحمله المستقبل في منطقة زاخرة بالفرص والتحدّيات، ناهيك عن بلورة مشاريع جديدة مشتركة وتطوير شراكات قائمة".

وأضاف **أبو زكي**: "إنّ التحدّي الأساسي الذي يواجه الدول العربية هو تهيئة أوضاعها لاستقبال المزيد من الفوائض المالية العربية من خلال تطبيق سياسات الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين والاستقرار السياسي والاجتماعي وتطوير مدخلات التعليم والتركيز على الاستثمار في الموارد البشرية، فضلاً عن توفير الحكم النزيه والفعّال والقضاء المستقل ومواجهة الفساد وذلك بما يعزز ثقة المستثمرين ويوفّر ديناميكيات النمو الاقتصادي والقدرة على استيعاب الإنفاق الاستثماري والمشاريع الجديدة".

حظي المنتدى باهتمام رسمي لبناني على أكثر من صعيد، وتمثل في الآتي:

*** مشاركة رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة ومتابعته للمنتدى على مدى يومين متحدثاً في جلسة الافتتاح، ومحاوراً المشاركين في ختامه، ومشاركاً في المأدبة التكريمية الختامية بدعوة من النائب الشيخ سعد الحريري في قصر قريطم.**

*** تبني النائب سعد الحريري للمنتدى من خلال تكريم وحوار المشاركين في حفل عشاء، وتسليم جائزة الرئيس الشهيد رفيق الحريري تحت اسم "الريادة في الاستثمار".**

*** مشاركة وزراء المال والاقتصاد والتجارة والسياحة والزراعة والثقافة في الجلسة الافتتاحية.**

الخدمات

إدارة الثروات

خدمة إدارة الاستثمارات
- خدمة الأصول الاختيارية
- الخدمات الاستشارية الفعّالة
- الخدمات التنفيذية

خدمة تكوين الائتمانات الخارجية
- تخطيط الإرث
- المحافظة على الأصول على المدى البعيد
- التخطيط الفعّال للضرائب

الخدمات العقارية السكنية والتجارية في المملكة المتحدة وأوروبا
- تسهيل استملاك الأصول العقارية
- إدارة الصندوق العقاري
- الاستثمارات العقارية الجماعية

المكاتب

المكتب الرئيسي
المكتب الخاص
بنك دبي الوطني
ص. ب ٧٧٧ - دبي
الإمارات العربية المتحدة
هاتف: ٩٧١ ٤ ٢٠١٢٩٥٤+
فاكس: ٩٧١ ٤ ٢٢٢٠١٢٢+

فرع لندن
٢٠٧ شارع سلون، لندن SW1X 9QX،
المملكة المتحدة
هاتف: ٤٤ ٢٠ ٧٢٤٥ ٦٩٢٢+
فاكس: ٤٤ ٢٠ ٧٢٣٥ ٣١١٩+
منظمة قانونياً ومجازة من قبل سلطة الخدمات المالية في المملكة المتحدة

شركة ائتمان بنك دبي الوطني (جيرسي) المحدودة
ص. ب ٦٢١
لو كالي تشامبرز
٥٤ باث ستريت
سانت هيلير، جيرسي
جزر القنال
JE4 8YD
هاتف: ٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٢٦٨+
فاكس: ٤٤ ١٥٣٤ ٥٠١٩٢١+
مؤسسة بموجب قانون الخدمات المالية (جيرسي) ١٩٩٨ للقيام بأعمال شركة ائتمان في جيرسي



www.nbd.com

أعمال المؤتمر

توزّعت أعمال منتدى الاقتصاد العربي على 8 جلسات عمل، وتخلل برنامج المنتدى 4 كلمات رئيسية وورشة عمل. ويكون بالتالي قد تحدّث في المنتدى 44 متحدّثاً على مدى يومين.

النفط والإصلاح

"تأثيرات ارتفاع أسعار النفط على السياسات الاقتصادية والإصلاحات المطلوبة لتعزيز النمو وتطوير مناخ الاستثمار"، عنوان الجلسة التي ترأسها وزير المالية الكويتي **بدر مشاري الحميضي**. فالبلدان العربية المنتجة للنفط تعوّل على الفوائض المحققة من ارتفاع الأسعار لتمويل خططها الاصلاحية، في حين تجد البلدان غير المنتجة أنّ هذا الارتفاع يرتب زيادة في فاتورتها الإنفاقية وبالتالي ما يشبه العصا في دولاب عملية الإصلاح والتنمية.

وفي خضم هذه المعضلة، يرى مدير عام ورئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي **د. جاسم المناعي** أنّ الدول النفطية وجهت جزءاً مهماً من الفوائض النفطية في 3 مجالات هي: تعزيز المدخرات من خلال تقييم صناديق الأجيال، وتعزيز الاحتياطات النقدية الأجنبية في المصارف المركزية، وتخفيض مديونية القطاع العام. أما الانعكاسات السلبية على البلدان المستوردة للنفط فأوجزها في ارتفاع معدل التضخم بسبب ارتفاع الفاتورة النفطية ما يؤدي إلى أن تفقد اقتصادات هذه الدول قدرتها التنافسية.

في المقابل، شدد نائب رئيس وزراء الأردن السابق **د. محمد الحلايقة** على ضرورة تنويع القاعدة الاقتصادية في الدول العربية وتخفيف اعتمادها على النفط والاستفادة من دروس الفورة النفطية الأولى في السبعينات، لجهة خلق فرص عمل جديدة لاسيما في القطاع الصناعي لأنّ أسعار النفط لن تحافظ على ارتفاعها على المدى الطويل.



جلسة تأثيرات ارتفاع أسعار النفط على السياسات الاقتصادية
من اليمين: د. وليد خدوري، د. محمد الحلايقة، الوزير بدر مشاري الحميضي، د. جاسم المناعي ود. هنري عزام

واعتبر أنه من المهم الإسراع في الإصلاحات الاقتصادية وتفعيل دور القطاع الخاص والاستثمار في التعليم التقني المتطوّر.

أما رئيس مجلس إدارة بورصة دبي العالمية المحدودة والرئيس التنفيذي في شركة أموال إنفست **د. هنري عزام** فنبه إلى فورة الاستثمارات العقارية التي كانت وليدة ارتفاع أسعار النفط، مشبهاً إياها بالفقاعة ومحذراً من أن تلقى مصير فقاعة أسواق المال، داعياً إلى ترشيد الاستثمارات الخاصة. وأشار إلى وجود خطط خمسية لإنتاج 20 مليون برميل نفط في اليوم مع توقع تراوح سعر البرميل خلال هذه الفترة بين 50 و80 دولاراً. وبالنسبة للقطاع الحكومي اعتبر أنّ الدول العربية تشهد نمواً بنسبة 6 في المئة، متوقعاً ارتفاع الإيرادات النفطية في العام 2010 إلى 350 مليار دولار.

لكن رئيس تحرير القسم الاقتصادي في صحيفة الحياة **د. وليد خدوري** رأى أنه من الصعوبة التنبوء بمستقبل أسعار النفط. وعزا ارتفاع الأسعار النفطية إلى المشاكل التي تعرض لها القطاع الكهربائي النووي في اليابان وزيادة الطلب على النفط في الصين والاضطرابات السياسية في كل من نيجيريا وفنزويلا والعراق، بالإضافة إلى الأضرار التي خلفها إعصار كاترينا، معتبراً أنّ السعر الحالي لبرميل النفط (70 دولاراً) يتضمن قيمة سياسية مضافة بنحو 10 أو 20 دولاراً. ودعا إلى الاستثمار في القطاع النفطي لسد الحاجة المتزايدة المقدرة بـ 1,5 مليون برميل في اليوم، معتبراً أنّ إنفاق الدول العربية على قطاع الطاقة سوف يبلغ 44 مليار دولار سنوياً.

صناديق التحوّط: استثمار غير تقليدي



أنطوان مسعد

أضاء الرئيس التنفيذي لـ"مان إنفستمنتس الشرق الأوسط" أنطوان مسعد على التطوّر الحاصل في صناعة صناديق التحوّط والتي عرفت نمواً متواصلاً منذ العام 1990 وصولاً إلى العام الحالي، حيث بلغ إجمالي أصول صناديق التحوّط نحو 1,2 مليار دولار. وأوضح أنّ صناديق التحوّط تفوّقت في أدائها على الأسهم التقليدية، فحققت حتى نهاية شهر مارس المنصرم عائداً سنوياً بلغ 10,9 في المئة مقابل 8,8 في المئة نسبة العائد السنوي لمؤشر الأسهم العالمية. وأشار إلى أنّ "مان" تحرص على تطوير ستراتيجيات جديدة خلال العام الحالي وتشمل معاملات المراجحة أو القيمة النسبية، لافتاً إلى أنّ "مان" تدير صناديق تحوّط قيمتها 50 مليار دولار.

ورأى مسعد أنّ الأسواق الآسيوية تقدم فرصاً واعدة بالنسبة لصناديق التحوّط، مضيفاً أيضاً أن أسواق السلع توفّر مزيداً من الفرص وتمثّل أسلوباً جديداً في هذه الصناعة غير التقليدية فضلاً عن التأمين والتمويل وديون الأسواق الناشئة المحلية.

مناخ الاستثمار من دون نفط

عندما يتعلق الأمر بالبلدان العربية غير المنتجة للنفط، يبدو الإصلاح الاقتصادي وتحسين مناخات الاستثمار حاجات أكثر إلحاحاً منها في البلدان النفطية. ويدعم هذا الواقع ارتفاع الفاتورة النفطية والعبء المترتب على كاهل الخزينة في موازاة نسبة مرتفعة للبطالة ومعدلات الفقر. ويظهر استقطاب الاستثمارات الخارجية كبوابة خلاص من هذه المشاكل شرط توافر المناخ المحفّز والجاذب. هذا ما تمت مناقشته خلال جلسة: "اتجاهات الاصلاح الاقتصادي ومناخ الاستثمار".

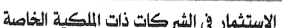


جلسة إتجاهات الاصلاح الاقتصادي ومناخ الاستثمار
من اليمين: الوزير محمود محي الدين، الوزير جهاد أزعور، فيصل أبو زكي والوزير زياد فريز

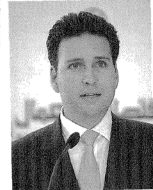
تجربة المملكة الأردنية في مجال الإصلاح عرضها وزير المالية الأردني د. **زياد فريز** موضحاً أنّ عملية الإصلاح التي بدأت في الاقتصاد اتسعت لتشمل الجانبين الاجتماعي والسياسي. وأشار إلى أنّ برنامج الإصلاح الأردني ركز على إعادة النظر في الموازنة العامة للدولة والعمل على تخفيض العجز في الموازنة من خلال ترشيد الإنفاق وليس زيادة الضرائب، إضافة إلى تشجيع الاستثمار وتعزيز دور القطاع الخاص وزيادة معدل النمو الاقتصادي. وقال أنه على الرغم من نجاح العملية الإصلاحية، لا تزال مشكلة الفقر ومعدلات البطالة المرتفعة موجودة وتسعى الحكومة إلى معالجتها عبر "الأجندة الوطنية" التي تعمل أيضاً على توفير بيئة سليمة وشفافة وبنية أساسية.

وعلى مقربة من الأردن، أثبت الاقتصاد اللبناني قدرة على امتصاص الأزمات وتجاوزها بحسب وزير المالية اللبناني **د. جهاد أزعور** الذي أكد أنّ الحكومة تسعى إلى إطلاق نهضة جديدة للاستثمار توازي تلك التي انطلقت العام 1992 مع الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** مبنية على أسس تساهم في تحقيق النمو وخلق فرص عمل. وشدد على أهمية تطبيق الخطة الإصلاحية التي أطلقتها الحكومة والتي تهدف إلى تحفيز النمو وجعله مستداماً وتأمين شبكات أمان اجتماعية من ضمن رؤية متكاملة تهدف إلى خفض نسبة الفقر والاهتمام بالفئات المهمشة اجتماعياً. وأشار إلى مستقبل لبنان الواعد والمشجع، لافتاً إلى أنّ بيئة الأعمال في لبنان تبقى مشجعة ومحفزة على الرغم من الصعوبات التي تعتريها.

وبالانتقال إلى مصر، فمنذ أن تسلمت الحكومة المصرية مهامها في يوليو 2004 قامت بعدد من الخطوات الإصلاحية التي استحقت إشادة المؤسسات الدولية. وأوضح وزير الاستثمار المصري **د. محمود محي الدين** أنّ الحكومة سعت ومنذ بداية عهدها إلى زيادة معدل النمو الاقتصادي والتخفيض من نسبة البطالة والفقر، لافتاً إلى أهمية الخطوات المتخذة من قبل البنك المركزي وتحكمه بسعر الصرف وكذلك الاصلاحات التي شهدها النظام المالي من تخفيض للرسوم الجمركية وتخفيض ضريبي وإلغاء الإعفاءات؛ وإلى جانب الاجراءات التي اتخذت لتشجيع الاستثمار وأخرى لتحرير التجارة وتحسين

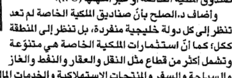


الاستثمار في الشركات ذات الملكية الخاصة



د. كريم الصلح

تحدّث الرئيس التنفيذي في شركة غلف كابيتال Gulf Capital د. كريم الصلح في كلمة رئيسية عن "الاستثمار في الشركات ذات الملكية الخاصة Private Equity ودوره في تطوير وإعادة هيكلة قطاع الشركات في البلدان العربية". وتناولت الورقة مقوّمات الملكية الخاصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مشيراً إلى أنّ دولة الإمارات هي مركز نشاط الملكية الخاصة في المنطقة المذكورة وإن معظم الشركات التي أحجمت في الماضي عن فتح رأس مالها أمام المستثمرين تبحث حالياً بشكل جدي إدخال شركاء في صندوق الملكية الخاصة أو عبر أسهمها (IPO).



وأضاف د. الصلح بأنّ صناديق الملكية الخاصة لم تعد تنظر إلى كل دولة خليجية منفردة، بل تنظر إلى المنطقة ككل؛ كما أنّ استثمارات الملكية الخاصة هي متنوّعة وتشمل أكثر من قطاع مثل النقل والعقار والنفط والغاز والسياحة والسفر والمنتجات الاستهلاكية والخدمات المالية. وأوضح أن الشركات التي تقوم بتوجيه استثمارات الملكية الخاصة يجب أن تستقدم علاقات ستراتيجية جديدة وأن تساعد الشركة الراغبة في توسيع ملكية أسهمها على تطوير ستراتيجية النمو لديها. وأشار الصلح إلى أن من المستفيدين من صناعة "الملكية الخاصة" هي الشركات العائلية التي تبحث عن حلّ لمشكلة الورثة ولتدعم أسهمها أو تحويل شركتهم إلى مؤسسة؛ كما تساعد على زيادة رأس المال خصوصاً للشركات صغيرة ومتوسطة الحجم التي تحتاج إلى تدفّق نقدي؛ وكذلك يستفيد منها العُمّال الأجانب الذين يريدون تحقيق مكاسب مالية من استثماراتهم؛ كما بإمكان مشاريع الخصخصة الاستفادة من "الملكية الخاصة" في كافة القطاعات والدول.

آلاف من الكائنات المحميّة

٤٠ كيلومتراً على الكورنيش

٧ جزر خضراء

إستثمار مميز

سبع جزر خضراء مطلّة على كورنيش يمتدّ لمسافة ٤٠ كيلومتراً في مدينة متكاملة بنيت على أرفع طراز، في موقع مثالي على خور دبي.

«الخيران» مدينة للحياة تضم فللاً فخمة، وشققاً سكنيّة بإطلالة مميّزة على خور دبي لحياة عصريّة ضمن بيئة سليمة، وفنادق خمس نجوم ديلوكس، وأبراجاً تجاريّة مصمّمة على أفضل المستويات تتميّز بمساحات مكتبيّة عصريّة مجهّزة بأحدث التقنيات، إضافةً إلى مراكز ثقافيّة فيها دار للأوبرا، ومتحف، ومسرح، ومركز للفنون، ومركز وبوليفارد للتسوّق يحتويان على أرقى المحلاّت التجاريّة والمطاعم، إضافةً إلى منتجعات صحيّة، ومراسٍ لليخوت، وحدائق متنوّعة، وممرّات مائيّة، فضلاً عن مساحات مصمّمة خصّيصاً لرياضة الجري والدرّاجات الهوائيّة، ومرافق ترفيهيّة ترضي جميع الأذواق.



سما دبي

مكتب المبيعات
دولي: ‎+٩٧١ ٤ ٣٦٠ ٢٠٠٠
الإمارات: ٨٠٠ ٧٧٧١
www.lagoons.ae info@lagoons.ae







+ ٩٧٤ ٤٤٣ ٧٦٠٢





PRD nationwide + ٩٦٨ ٢٤٦٩٢٦٢٨

HAMPTONS INTERNATIONAL + ٩٦٨ ٢٤٥٦٣٥٥٧

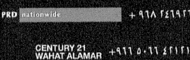
IDG Kuwait + ٩٦٥ ٢٤١ ٨٨٨٩



+٩٧٤ ٤٤٤ ٤٤٣١



CENTURY 21 WAHAT ALAMAR +٩٦٦ ٥٠٦٦ ٤٢١٢١



PMDC CLUTTONS + ٩٦٦٢ ٦٦٢ ١٨٠٠

DTZ Bahrain + ٩٧٣ ١٧٥٤٠٣١٤

الإدارة الجمركية.

المصارف العربية ملجأ للسيولة

يمكن القول أنّ المصارف العربية عموماً والخليجية خصوصاً كانت المستفيد الأكبر من الفوائض المالية المحققة على اعتبارها الأبرز ضمن القنوات الاستثمارية المحدودة في العالم العربي. الأمر الذي يبرر التغييرات الأساسية التي طرأت على المشهد المصرفي العربي خلال العامين الأخيرين. وخلال جلسة: "اتجاهات الصناعة المصرفية في البلدان العربية"، أوضح رئيس الجلسة رئيس اتحاد المصارف العربية د. جوزيف طربيه أنّ القطاع المصرفي العربي بات يضم 400 مؤسسة مصرفية تصل قيمة موجوداتها الإجمالية إلى أكثر من تريليون دولار وهو ما يوازي أكثر من 130 في المئة من إجمالي الناتج المحلي العربي. كما شهد هذا القطاع تغييرات عديدة لعلّ أبرزها تسارع في عمليات الدمج ووتيرة التوسّع الخارجي، وازدياد التوجه نحو الصيرفة الإسلامية، رافقها نشوء عدد من المراكز المالية وازدياد الطلب على الأدوات الاستثمارية المختلفة.

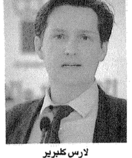
وفي المقابل، طرح الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العُماني حمود الزدجالي لإشكالية الاستفادة من الفورة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة وتفادي المخاطر الملازمة لها، لافتاً إلى التأثيرات المختلفة لارتفاع أسعار النفط على الدول العربية. فالدول المصدّرة للنفط استفادت إيجاباً من ارتفاع أسعار المشتقات النفطية التي انعكست عليها زيادة في الإيرادات وقدرة إضافية على تمويل المشاريع المختلفة وبالتالي على القطاع المصرفي في تلك الدول بوصفه القناة التي تمر عبرها الأموال. أما الدول المستوردة للنفط، فعرفت زيادةً في معدلات التضخم وانخفاضاً في أرباح المشروعات ما انعكس سلباً على أداء وأرباح القطاع المصرفي المرتبط ارتباطاً وثيقاً بالواقع الاقتصادي. ورأى أنّ التحدّي الأساسي الذي تواجهه الصناعة المصرفية العربية يتعلق بقدرتها على الاندماج لإنشاء كيانات مصرفية كبيرة قادرة على منافسة الداخلين الجدد، داعياً المصارف العربية الكبرى للاستفادة من حركة العولمة للتوسّع محلياً وإقليمياً. ودعا المصارف العربية إلى استخدام التكنولوجيا الحديثة وتأهيل الكوادر البشرية العاملة في أجهزة الرقابة وإنشاء شركات للتقييم والتصنيف الائتماني ودوائر دراسة المخاطر استعداداً لمواجهة معايير كفاءة رأس المال (بازل 2).

وتطرّق الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي التجاري السعودي **عبد الكريم أبو النصر** إلى انعكاسات ما تشهده دول مجلس التعاون الخليجي من نمو اقتصادي كبير على القطاع المصرفي والتي أبرزها: **أولاً**، توسّع في التمويل لاسيما الإقراض الشخصي ما ساهم في تمكين المصارف من زيادة نسبة الاختراق في قطاع التجزئة. **ثانياً**، توسّع ملحوظ في قطاع الصرفية الإسلامية، حيث عملت مختلف المصارف على تطوير منتجات جديدة متوافقة مع أحكام الشريعة كمنتجات التسنيد والتمويل السكني والتكافل وغيرها. **ثالثاً**، استثمار واسع في مجال التقنية والقنوات البديلة حيث وصلت نسبة العمليات التي تتم من خلال قنوات التوزيع البديلة في المصارف السعودية إلى نحو 70 في المئة من إجمالي العمليات المصرفية. **ورابعاً**، العمل على التوافق مع متطلبات "بازل 2" وإعادة النظر



جلسة إتجاهات الصناعة المصرفية في البلدان العربية
من اليمين: نعمة صباغ، عبد الكريم أبو النصر، د. جوزيف طربيه، حمود الزدجالي وزياد مكاوي

آفاق الصناعة المصرفية العالمية



لارس كلبرير

قدّم الرئيس العالمي لأبحاث الأسهم والاستثمارات البديلة في بنك كريدي سويس، لارس كلبرير ورقة عمل تناولت "آفاق الصناعة المصرفية العالمية". وعدّد محرّكات الصناعة المصرفية العالمية، بدءاً من انعكاسات العولمة والمتمثلة بزيادة عمليات الاندماج والتملّك وانخفاض أسعار الفائدة العالمية مقابل زيادة إيرادات العمولات البنكية الناتجة عن صرف الشيكات والتحويلات المالية وغيرها من العمليات المالية والمصرفية الدولية، إضافة إلى نمو قطاع إدارة الأصول نتيجة تزايد حجم الثروات الخاصة والتي من المتوقع أن تصل خلال العام 2008 إلى أكثر من 40,7 تريليون دولار، مروراً بنمو إقبال المستثمرين على أدوات الاستثمار البديلة العالية المخاطر وتقليل الاعتماد على إيرادات الفائدة، مع التزايد المستمر في حجم الأسواق المالية، وانتهاءً بتطوّر البنية التحتية الإلكترونية وارتفاع كلفتها مع انعكاسها زيادة في قدرة المصارف على التمويل الاستهلاكي.

وعن توقعاته لمستقبل الصناعة المصرفية في منطقة الشرق الأوسط أشار كلبرير إلى المعوّقات التي تواجهها المصارف العاملة في دول المنطقة وأبرزها النقص في قوانين الحماية لاسيما حماية الملكية الفكرية، غياب الشفافية في أسواق المال، والملكية الحكومية كما العائلية لعدد من كبار الشركات والمؤسسات العاملة في المنطقة. واستعرض كلبرير جملة من التحوّلات التي تشهدها المنطقة والتي تشكّل حلولاً لتلك المعوّقات ومن أبرزها التزايد المستمر في عدد المراكز المالية والاقتصادية، والبدء بخصخصة عدد من المؤسسات الحكومية، وتحوّل عدد من الشركات العائلية إلى شركات مساهمة.

لــوّن ســمــاءك

سرير جويّ، طاه جويّ. خدمات درجة أولى

بعدد ثمان مقاعد في الدرجة الأولى، يمكنك أن تستقر في محيط رحب و أجواء من الخصوصية. استمتع بأطعمة حائزة على جائزة تقديرية تُعد وتُقدم لك شخصيًا بأيدي فريقنا من الطهاة الجويين. وعندما ترغب بقسط من الراحة، فإن سريرك الجوي المنبسط بالكامل سيمنحك أقصى مستويات الراحة. إنها تجربة متميزة بحق على الدرجة الأولى. لمزيد من المعلومات والحجز يرجى الاتصال بطيران الخليج، أو بوكيل السفر المعتمد، أو تفضل بزيارة موقعنا
www.gulfairco.com

الضم إلى برنامجنا للمسافر المتميز الحائز على جوائز تقديرية.
الناقل والراعي الرسمي لجائزة البحرين الكبرى لطيران الخليج 2007.

الأسرّة الجوية متوفرة على طائراتنا من طراز A330.



في أُسس الحوكمة السليمة.

أما المدير العام التنفيذي لبنك البحر المتوسط **نعمة صباغ** فوجد أنّ مسألة التوسّع الإقليمي للبنوك العربية، وعلى الرغم من جاذبيتها، ليست ذات جدوى تُذكر بالنظر إلى ما تتمتع به الأسواق المحلية من فرص غير مستغلة بعد، داعياً المصارف العربية إلى تركيز قواها في أسواقها المحلية لمجابهة منافسة القادمين الجدد في عُقر الدار. واعتبر أن التخوّف من المنافسة الأجنبية مبالغ فيه، نظراً لأن الهدف الأساسي للبنوك الأجنبية هو الحصول على أموال إضافية من تلك الأسواق من دون استخدامها لمواردها الخاصة في تمويل حاجات السوق، ونظراً لارتباط هذا النشاط بالتصنيفات السيادية لدول المنطقة وانعكاسها على حجم المخاطر. وحصر نطاق التأثير الحقيقي للمصارف الأجنبية في قطاع الاستثمار بسبب ما تتمتع به المصارف الأجنبية من خبرات وقدرات في هذا المجال، ومن جهة أخرى لكون المصارف المحلية أكثر تجذّراً في باقي القطاعات المصرفية لاسيما قطاع صيرفة التجزئة.

وإذا كانت أمام المصارف العربية فرصة لتحقيق المزيد من التوسّع والأرباح، غير أن الرئيس التنفيذي لبنك دبي **زياد مكاوي** يحذر من بعض المخاطر التي قد ترافق هذا التوسّع. فالخطر الأساسي يكمن في كون المصارف العربية تتوسّع في أعمالها ويتزايد عددها من دون أن تعمل على توحيد جهودها من خلال الاندماجات في ظل نقص في البنية التحتية السليمة والكوادر البشرية المتخصصة القادرة على اللحاق بهذا التوسّع.

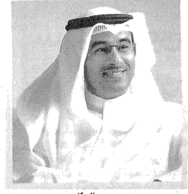
جلسة "طريق الشركات العربية إلى العولمة"
من اليمين: د. سعد البراك، ناصر النويس، مرزوق الخرافي، فيصل أبو زكي، محمد العبّار و غازي عطا الله

من "العوربة" إلى "العولمة"

بدأت الحدود العربية تضيق على الشركات العربية التي قررت خوض غمار العولمة وغزو الأسواق الخارجية مدفوعة بأسباب عديدة. وعرضت جلسة "طريق الشركات العربية إلى العولمة" والتي ترأسها المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي** لهذه الظاهرة.

رئيس مجلس إدارة شركة إعمار الإماراتية **محمد العبّار** إعتبر أنّ أسباب توسّع الشركات العربية بسيطة جداً خصوصاً إذا ما وجدت رغبة حقيقية للنمو. فعندما تجد أية مؤسسة أن الفرصة متوفرة في الأسواق الخارجية عندها نأخذ قرار التوسّع. كما أن عملية المنافسة عنصر أساسي في مسألة التوسّع. أيضاً يشكل تنويع المخاطر وعدم تركيز الاستثمارات عنصراً آخر في سياق عمليات التوسّع. وأضاف أن جميع الشركات ترغب في التوسّع لتحقيق نمو مستدام خصوصاً إذا ما كانت شركات مساهمة عامة. صحيح أن الكل يفكّر ويطمح إلى التوسّع إنما الصعوبة تكمن في التنفيذ. والسؤال الذي يطرح في هذا السياق: هل لدى الإدارة التنفيذية الأنظمة والكوادر البشرية القادرة على تحقيق التوسّع بنجاح؟ الجميع يتحدث عن العراقيل البيروقراطية، إنما هذه العراقيل موجودة في جميع الأسواق. فرغبة العمل في الأسواق الخارجية هي رغبة ملحة للنمو. وكشف أن "إعمار" بصدد إعلان تملّكها لشركتين أميركيتين خلال الشهرين المقبلين حيث يأتي هذا التملّك انطلاقاً من حاجة الشركة إلى توفير الكوادر البشرية الكفوءة لتلبية متطلبات التوسّع.

أما الرئيس التنفيذي لمجموعة MTC د. **سعد البراك** فأوضح أن النمو هو الدافع الرئيسي للتوسع إذ أن بقاء الشركات العربية في أسواقها المحلية يحوّلها إلى ما يشبه "بقرة السيولة". واعتبر أن قضية العولمة لم تعد خياراً إنما ضرورة إذا ما أرادت المؤسسات العربية الاستمرار والمنافسة. وتطرق د. **البراك** للحديث عن مجموعة MTC التي باتت تعمل في 20 بلداً (6 بلدان عربية و14 بلداً أفريقياً) في غضون 3 أعوام فقط؛ وأضاف: "إنّ اقتصادات الحجم مهمة في قطاع الاتصالات إذ لا يمكننا المنافسة من دون الوصول إلى أعداد كبيرة من المشتركين. ولدينا في المجموعة حالياً نحو 20 مليون مشترك ولا نزال في بداية الطريق،


محمد العبّار

العبّار يشيد بمناخ الاستثمار في البلدان العربية

رأى رئيس مجلس إدارة شركة إعمار محمد العبّار أن مناخ الاستثمار في الدول العربية قد يكون أفضل من الدول المتقدمة في كثير من الحالات، فأحياناً ننتظر نحو 5 سنوات للحصول على ترخيص في كندا أو الولايات المتحدة.

وأكد العبّار أنّ العراقيل البيروقراطية ليست حكراً على أسواقنا العربية، وإنما هي مشكلة عامة في جميع أنحاء العالم. "ومن خلال تجربة "إعمار" في الاستثمار الخارجي، أؤكد أننا حصلنا على ترحيب وتسهيلات في جميع البلدان العربية التي عملنا فيها، حيث يتم استقبالنا كإخوان وأصدقاء وليس كمستثمرين أجانب. والواقع أن مشاريعنا في هذه البلدان تحقق عوائد مجزية". واعتبر أنّ نجاح الاستثمارات يتوقف إلى حدّ بعيد على الكفاءة الادارية للمستثمرين وقدرتهم على التعامل مع الصعوبات والتعقيدات القانونية والتنظيمية والادارية الموجودة في كافة البلدان من دون استثناء.

وستراتيجيتنا مبنية على أن نكون الشركة الرائدة في البلدان النامية."

تجربة مجموعة روتانا لادارة الفنادق عرضها رئيس مجلس إدارتها **ناصر النويس** الذي قال إن المجموعة باتت تدير 42 فندقاً ومنتجعاً. "فالمجموعة ركّزت فقط على إدارة الفنادق وبدأت كمؤسسة صغيرة بفندق واحد في أبو ظبي في العام 1993 وبأفراد عرب، وكنا نتطلع إلى منافسة الشركات الموجودة في سوقنا المحلية والأسواق الخارجية. وخلال 13 عاماً تمكنا من الدخول إلى الأسواق الإقليمية المجاورة، وقد تمكّنا من تجاوز عقبات العولمة ومنافسة الشركات التي أدارت فنادق منذ أكثر من 50 عاماً في المنطقة". وعرض لدراسة أظهر فيها أن مجموعة روتانا لادارة الفنادق احتلت المرتبة الثانية كأفضل سلسلة فندقية في الشرق الأوسط.

أما رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة الكويتية للأغذية (أمريكانا) **مرزوق ناصر الخرافي** فرأى أن العولمة هي الثمرة الطبيعية لرغبة الشركات في التوسّع والسيطرة على الأسواق العالمية، وظواهرها متمثلة بالإنتاج وفق اقتصادات الحجم الكبير للمنتجات والسلع والخدمات، إضافة إلى التسويق العالمي القائم على خلق منظومة تسويقية عالمية. كما أن للتمويل أيضاً أهميته في هذا السياق والذي تقوم به كيانات مصرفية عملاقة فضلاً عن أهمية الكوادر البشرية الخلاقة. كما أشار إلى أن رؤية مجموعة الخرافي تقضي بالتحوّل إلى شركة عالمية من خلال تملّك حصص أغلبية في شركات عالمية. وتحدّث **الخرافي** عن بدايات شركة أمريكانا في أواخر الستينات حيث اختارت طريقين نحو العالمية، الأول يتمثل بنظام الامتياز (الفرانشايز)، والثاني بالتحالف مع شركات عالمية في الإنتاج.

خلاصة تجربة "سيسكو" في ما يتعلق بالتوسّع العالمي عرضها مدير عام مزوّدي الخدمات في الأسواق العالمية الناشئة في الشركة **غازي عطاالله** الذي اعتبر أن هناك نوعين من الستراتيجيات في ما خص التوسّع، الأول يتمثل بأن يكون لدى الشركة منتج معين قادر على الإسهام في الاقتصاد العالمي وبالتالي تتوجه هذه الشركة نحو الأسواق العالمية؛ أما الستراتيجية الثانية فترتكز على توافر المهارات لدى الشركة بحيث تأتي الشركات العالمية إلى هذه الشركة للإفادة من خبراتها. كما أكّد على ضرورة أن تعمد الشركات العربية إلى



جلسة "التجارة الحرة والاستثمار"
من اليمين: د. عبد الرحمن الزامل، د. مختار خطاب، الوزير سامي حداد، الوزير يوسف زلزلة و د. جواد العناني

الاستفادة من الأدوات الحديثة وأبرزها تكنولوجيا المعلومات.

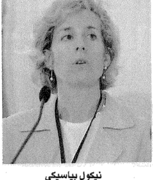
"افتحوا الأسواق"

توافق المتحدثون في جلسة "التجارة الحرة والاستثمار" التي انعقدت برئاسة وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد** على ضرورة فتح الأسواق تحفيزاً للتجارة البينية العربية وكخطة أساسية على طريق التكامل العربي.

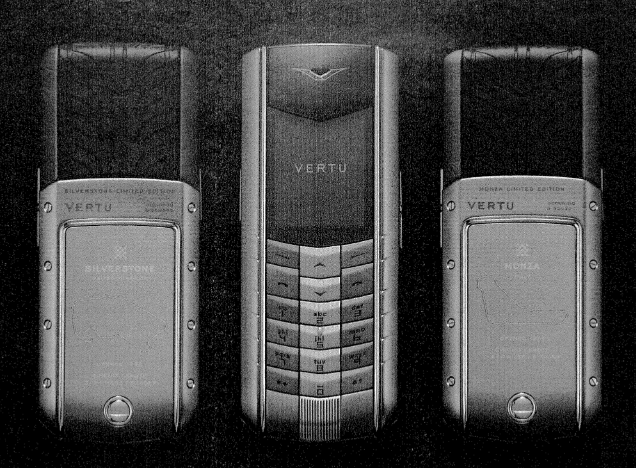
وأكّد وزير التجارة والصناعة الكويتي **د. يوسف زلزلة** أن "الكويت وجّهت مبالغ ضخمة جداً إلى عدد من البلدان العربية، لكن نظراً لعدم وجود غطاء قانوني لضمان هذه الاستثمارات، خسرنا الجزء الأكبر منها في حين أن استثماراتنا في البلدان الغربية أعطت إيرادات كبيرة". وشدد على ضرورة العمل على تحقيق التكامل العربي- العربي من خلال تحسين البيئة القانونية والتشريعية المحفزة للاستثمار. فالكويت فتحت أبوابها للتجارة الحرة مع جميع دول العالم وتمّ إصدار قرار منذ فترة بفتح الأجواء ما أدى إلى رفع حركة الطيران بنسبة 60 في المئة.

بدوره، شدد رئيس مجموعة الزامل **د. عبد الرحمن الزامل** على عدم وجود تنافس بين البلدان العربية حيث أن إجمالي

"بوينغ": علامة تجارية عالمية


نيكول بياسيكي

تجربة شركة بوينغ في خلق علامة تجارية عالمية عرضتها نائب الرئيس لستراتيجيات الأعمال والتسويق في "بوينغ للطائرات التجارية" نيكول بياسيكي، متناولة رؤية الشركة لمنطقة الشرق الأوسط التي تشكّل سوقاً رئيسية ومتنامية لـ "بوينغ". وتحدّثت عن التحوّل الذي شهدته الشركة خلال السنوات القليلة الماضية والذي وصف بأحد أضخم التحوّلات في تاريخ قطاع الأعمال. فبعد سلسلة المشاكل التي واجهتها الشركة سواء في تقلص حصتها السوقية عالمياً من 70 الى 40 في المئة وخسارتها قسماً كبيراً من زبائنها، اتخذت "بوينغ" إجراءات جذرية لقلب المعادلة من خلال إحداث تغيير في إدارة الشركة وتعزيز قدرتها التنافسية بالتركيز على العناصر الرئيسية الثلاثة: المنتج، الزبون والتكلفة، وإعادة تفعيل العلامة التجارية لـ "بوينغ" من خلال تعديل شعارها وتطوير ستراتيجيات خطوط الإنتاج لجهة الكمية والنوعية والاستجابة لمتطلبات الأسواق عبر طرح طراز بوينغ 787 وقد لاقت هذه الطائرة إقبالاً شديداً لما تتميّز به من راحة ومتانة ومحرّك متطوّر، والأهم هو توفيرها نسبة 20 في المئة من استهلاك الوقود. وبفضل هذه الستراتيجية، تمكنت الشركة من استعادة 52 في المئة من السوق العالمية، و90 في المئة من العقود طويلة ومتوسطة الأجل التي شهدها العام 2005، ما أدى إلى رفع سعر سهم "بوينغ" من 25 إلى 80 دولاراً.


SILVERSTONE LIMITED EDITION
VERTU
SILVERSTONE
VERTU
MONZA LIMITED EDITION
VERTU
MONZA

الاستثمارات العربية في الصناعات البتروكيميائية لا تتعدى 10 إلى 15 في المئة من إجمالي الطلب العالمي وهي موجهة بمعظمها الى التصدير، وبالتالي لا يوجد أي تنافس على أي منتج سلعي. إلا أن الزامل اعتبر أن الوضع العربي اليوم أفضل بكثير مما كان عليه قبل 10 أعوام. "فبعد إتفاقيات التجارة الحرة وإلغاء الجمارك انسابت التجارة بين البلدان العربية، ويمكن القول أننا نعيش حالياً حركة تجارية رائدة". ويضيف أن المشكلة الراهنة تتمثل في قيام القطاع الخاص بخلق عراقيل جديدة غير جمركية وبات هذا القطاع هو المعيق للحركة التجارية جراء خوفه من المنافسة؛ لذا فإنّ المطلوب هو تغيير ذهنية القطاع الخاص وأن يتعاطى هذا القطاع بإيجابية مع الانفتاح الحاصل.

وجهة نظر مختلفة جاءت من وزير قطاع الأعمال السابق في مصر د. **مختار خطاب** الذي اعتبر أن الدول العربية تنمو نمواً مالياً فقط أكثر منه نمواً اقتصادياً وإنتاجياً. وأشار إلى أن مشكلتنا في العالم العربي لا تكمن في تحرير التجارة والإصلاح الاقتصاديين، إنما في كون حجم الاستثمارات المؤثرة على النمو لا يزال ضعيفاً جداً.

أما نائب رئيس الوزراء الأردني سابقاً ورئيس شركة البصيرة للاستشارات د. **جواد العناني** فاعتبر أن "حجم التجارة العربية البينية الذي يعتبر مؤشراً على مدى التكامل الاقتصادي العربي لا يتم تقويمه بالصورة الصحيحة، فحجم التجارة العربية البينية إذا ما اقتطعنا منه تجارة النفط يصل إلى 15 في المئة". وقال إنه لو تم فتح الأسواق العربية كلياً لما تخطت نسبة التجارة العربية البينية 24 في المئة في أحسن أحوالها. لذلك



جلسة الاقتصادات العربية
من اليمين: د. محمد الأمين ولد رقاني، عمرو الدباغ، الوزير بدر مشاري الحميضي والوزير السماني الوسيلة السماني

وجب تطوير البنية الإنتاجية العربية آخذين في الاعتبار أن تطوير التجارة العربية البينية يقتضي تحفيز الاستثمار الصناعي.

فرص عربية متنوّعة

يزخر العالم العربي بالعديد من الفرص الاستثمارية التي بدأت تتضح معالمها أكثر فأكثر مع توجّه الحكومات العربية نحو تحسين مناخات الاستثمار فيها. وخصص منتدى الاقتصاد العربي جلسة خاصة للإضاءة على فرص الاستثمار في عدد من البلدان العربية.

وزير المالية الكويتي **بدر مشاري الحميضي** كشف عن التوجه نحو اعتماد سياسة تنويع الدخل عبر تشجيع الاستثمارات المحلية والأجنبية. ولفت إلى أن السيولة الكبيرة التي تكونت في الاقتصاد الكويتي أدت إلى توسّع الإنفاق الحكومي والخاص، وذلك في ظل حرص كبير للحفاظ على الاستقرار النقدي لما له من دور مهم جداً في المحافظة على الاستثمار الأجنبي والداخلي. وأوضح أن الحكومة أقرّت قانوناً جديداً لتخفيض الضرائب على الشركات وهي الآن بصدد تعديل قانون الضريبة على أرباح المستثمر الأجنبي من55 إلى 10 في المئة. وختم قائلاً: "إنّ الظروف في منطقة الخليج هي افضل الآن ولا بد من استغلالها ليكون هناك إصلاح اقتصادي جيد، بعد أن فوتت المنطقة هذه الفرصة في السبعينات".

في المقابل، عرض محافظ الهيئة العامة للاستثمار في السعودية **عمرو الدباغ** لستراتيجية الهيئة ودورها في تحسين المناخ الاستثماري في المملكة. وأشار إلى أن تحقيق أي نمو اقتصادي سريع في المملكة يتم من خلال استثمار عناصر القوة التي تتمتع بها السعودية باعتبارها المصدر الأهم للطاقة في العالم وحلقة وصل رئيسية بين الشرق والغرب. وأشار إلى أن رسالة الهيئة تتمثل بإنشاء بيئة عمل صحية جاذبة للاستثمار، وتوفير خدمات شاملة للمستثمرين

ورشة عمل بورصة دبي العالمية

على هامش "منتدى الاقتصاد العربي"، أقامت بورصة دبي العالمية المحدودة ورشة عمل للتعريف بأهمية مركز دبي المالي العالمي والأطر التنظيمية والتشريعية التي تحكم عمله.

بداية، استعرض المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية ناصر الشعالي ظروف نشأة البورصة، وأشار إلى أن دبي أدركت قبل نحو 10 أعوام الحاجة إلى مركز مالي عالمي تفتقر إليه المنطقة العربية. وهي بادرت إلى اتخاذ الخطوة خصوصاً في ظل وفرة السيولة التي تتمتع بها المنطقة الخليجية بشكل خاص. وإذ أشار إلى أن أبرز العوائق التي واجهت نشأة المركز المالي تمثّلت بالقوانين، لفت إلى أنه تم تخطي هذه العقبة من خلال الاستعانة بأبرز المشرّعين في العالم لوضع تشريعات بورصة دبي العالمية أسوة بكبريات البورصات العالميّة؛ "وبالتالي بات لدينا مُركز ماليّ مستقل يتألف من أقسام ثلاثة مهمة هي: التشريع من خلال سلطة دبي للخدمات الماليّة، والذراع التسويقية والترويجية، وذراع تحكيمية تعمل بشكل مستقل".

بدوره، لفت المدير التنفيذي ورئيس تطوير الأعمال فادي غصيني إلى أن رؤية بورصة دبي العالميّة تتمثّل بأن تكون حلقة الوصل بين الشركات المحليّة التي تسعى ليس فقط للوصول إلى المستثمرين الإقليميين وإنما أيضاً إلى المستثمرين العالميين، مضيفاً أن البورصة تسعى أيضاً إلى توفير بيئة ملائمة لاستقطاب الشركات العالمية الراغبة بحجز مكان مناسب لها في المنطقة العربية وتأمين دخول سلس إلى أسواق المنطقة. وختم بالإشارة إلى أن البورصة بدأت نشاطها قبل ستة أشهر وشهدت عدداً من الاكتتابات العامة كان أبرزها اكتتاب شركة إنفستكوم واكتتاب شركة المملكة للاستثمارات الفندقية. ولفت إلى أنّ هناك نحو 4 اكتتابات عامة قد تشهدها البورصة قبل نهاية النصف الأول من العام 2006 والى نحو 25 إلى 40 إدراجاً قبل نهاية العام تتنوّع بين إصدارات أوليّة وثانوية.



جلسة إتجاهات أسواق الأسهم العربية
من اليمين: هاشم منتصر، أحمد طنطش ، عبد الله الطريفي، د. هنري عزام، د. سعيد الشيخ وهيثم عرابي

بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار في قطاعات الطاقة والنقل والصناعات القائمة على المعرفة. وأشار إلى أهمية التنمية الإقليمية المتوازنة من خلال إطلاق مدن اقتصادية متكاملة، وتوفير مناخ استثماري غير تقليدي داخل هذه المدن.

وتحدّث وزير الدولة في وزارة الخارجية السودانية **السماني الوسيلة السماني** عن التطورات الاقتصادية الكبيرة التي شهدها السودان، التي استفادت من التطوّر الحاصل على المستوى السياسي. فتمت السيطرة على التضخم وحققت معدلات النمو تقدماً ملحوظاً. وكان للثروة النفطية دور أساسي في دفع المؤشرات الاقتصادية إلى الأمام علماً أن السودان بدأ بتصدير البترول منذ 9 أعوام فقط. وأشار إلى الثروات الطبيعية التي يزخر بها السودان من مساحات زراعية شاسعة ومصادر مياه وثروة حيوانية كبيرة والتي تقدم فرصاً مهمة لاقامة استثمارات عربية مشتركة مع إمكانية إعادة شعار "السودان سلة غذاء العالم العربي".

كذلك تطرق المستشار الاقتصادي للرئيس الموريتاني د. **محمد الأمين ولد رقاني** إلى الإصلاحات التي تشهدها بلاده عارضاً لأهم العوامل الجاذبة للاستثمار في موريتانيا والتي تقوم على جملة عناصر منها الاصلاحات الاقتصادية الكليّة الناجحة، وتسارع النمو في حركة الاستثمار الخاص، واستقرار الأسعار، وإعادة توازن الميزانية، وزيادة الادخار العام، وحصة التمويل الوطني في الاستثمار، وتحسين المركز الخارجي لموريتانيا، وتعزيز الاحتياطي، وتقليص الديون.

تصحيح أم انهيار ؟؟

بعد عمليات التصحيح المتكررة التي شهدتها أسواق الأسهم العربية، بات من الضروري الإجابة على تساؤلات المستثمرين والمواطنين: هل أنّ ما حصل هو فعلاً انفجار الفقاعة التي تحدث عنها كثيرون، أم أن ما حصل لا يعدو كونه مجرد عملية تصحيح؟ وما هو حدود التراجع، وكيف ستواجه الحكومات الأزمة. ذلك ما سعى المشاركونا الى الاجابة عليه في جلسة "اتجاهات أسواق الأسهم العربية" التي ترأسها رئيس مجلس إدارة بورصة دبي العالمية المحدودة والرئيس التنفيذي لشركة أموال إنفست د. **هنري عزام** ومدير إدارة الأصول في "شعاع كابيتال" **هيثم عرابي**، الرئيس الاقليمي لإدارة الأصول في المجموعة المالية – "هيرمس" **هاشم منتصر**، المدير التنفيذي

الاستثمار في الملكيات الخاصة من منظار استثماري إسلامي


خالد حسن راشد

"الاستثمار في الملكيات الخاصة من منظار استثماري إسلامي"، عنوان الكلمة الرئيسية التي تقدم بها نائب رئيس "أبراج كابيتال" وعضو مجلس إدارة مجموعة أموال خالد حسن راشد حيث اعتبر أن "الملكية الخاصة" توفّر التزاماً على المدى البعيد بحصة من رأس المال، ما يساعد الشركات غير المدرجة على النمو والنجاح. كما يمكن استخدامها في تطوير منتجات وتكنولوجيا جديدة لزيادة رأس المال التشغيلي، وللقيام بعمليات شراء أو تقوية ميزانية أي شركة. وأضاف: "كما تساعد الملكية الخاصة في تغذية الشركات الحديثة خلال مراحل نموها المتعددة". ولفت إلى أن حجم صناعة الملكية الخاصة في الوقت الراهن لا يتجاوز 2 مليار دولار في المنطقة، وأن القيمة المضافة بالنسبة للمستثمر تكمن في ما يمكن أن يحققه من عوائد ضخمة على الاستثمار في الملكية الخاصة في المنطقة. وأكد وجوب اختيار المستثمر للصناديق التي يتمتع سجل أدائها بالمصداقية وبإدارة قوية.

وعرض راشد المجالات التي يمكن الاستثمار فيها وفق الشريعة الإسلامية قائلاً: "إنّ الخدمات المالية الإسلامية دخلت في صناعة الملكية الخاصة ببطء رغم التطوّر المهم في الصناعة المالية الإسلامية ككل". وأشار إلى أنّ هناك إمكانية كبيرة لتحقيق عوائد عالية نتيجة محدودية مجالات الاستثمار والتي يمكن تجاوزها عبر تكوين هيكليات مبتكرة والتي تندرج "الملكية الخاصة" في إطارها. وأشار إلى أنّ "الملكية الخاصة تتوافق بطبيعتها مع الاستثمارات الإسلامية، مستعرضاً أوجه التشابه بين مفهوم الملكية الخاصة التقليدية وبين مفهوم الملكية الخاصة الإسلامية سواء لجهة الاستثمار بالأسهم، أو المشاركة في الخطر والعوائد وتشابك المصالح والقيمة على المدى البعيد وفي المجالات الصناعية حيث يمكن الاستثمار، بينما تقتصر بالنسبة للاستثمار الإسلامي في الصناعات المطابقة لأحكام الشريعة".



جلسة "أبعاد التطوّر العقاري على النمو الاقتصادي في العالم العربي"
من اليمين: منيب حمّود، فيصل أبو زكي وصلاح الميّال

لهيئة الأوراق المالية والسلع في الإمارات **عبدالله الطريفي** والرئيس التنفيذي لشركة جورد إنفست **أحمد طنطش**.

ويبقى العقار

هناك مثل معروف في العالم العربي وهو أن "العقار يمرض ولا يموت". ومع الفورة المالية الحاصلة شكل القطاع العقاري قناة رئيسية لتصريف السيولة. فبدأت تظهر إلى العلن مشاريع عقارية ضخمة ومدن متكاملة. وبدأ رأس المال العربي بالتحرّك بين البلدان العربية باحثاً عن فرص عقارية مجدية.

وفي جلسة "أبعاد التطوّر العقاري على النمو الاقتصادي العربي" برئاسة المدير العام المساعد لمجموعة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي**، استعرض العضو المنتدب في شركة ليفانت القابضة، إحدى شركات مجموعة الساير الكويتية **صلاح الميّال** باكورة المشاريع العقارية التي تطوّرها الشركة في وسط بيروت بقيمة 1,3 مليار دولار. ولفت إلى أنّ قرار الانطلاق من بيروت يعود إلى 3 عوامل رئيسية هي: متانة الاقتصاد اللبناني وقدرته على الصمود في وجه تحدّيات كثيرة، تغيّر الأوضاع السياسية في لبنان عقب استشهاد الرئيس **الحريري** وما استتبع ذلك من تدويل للوضع اللبناني أراح المستثمرين وزاد من ثقتهم بمستقبل البلد، وندرة الأراضي المتبقية في العاصمة اللبنانية الأمر الذي ينتج عنه ارتفاع قيمة العقارات فيها. أما بالنسبة لمشروع ليفانت في وسط بيروت، فأعلن **الميّال** أنّ المشروع جاء وليد دراسات قامت بها الشركة على مدى سنة كاملة استعرضت فيها معظم الفرص المتاحة في العالم العربي حيث رسا الاختيار على وسط بيروت. ويقام المشروع على مساحة 20 ألف متر مربّع ويتألف من برجين تجاريين وبرجين سكنيين وفندق 5 نجوم ومركز تجاري يتوقّع إنجازه بالكامل في العام 2010.

من جهته، أشار نائب مدير عام التسويق وتطوير الأعمال في الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار مدينة وسط بيروت (سوليدير) **منيب حمّود** لإنجازات شركة سوليدير ونسبة الأرباح التي حققتها خلال العام الماضي والتي بلغت 110 في المئة، مشيراً إلى الارتفاع الذي سجّله سعر سهم سوليدير من نحو 4 دولارات إلى 22 دولاراً. كما عرض للمشاريع التي سيشهدها وسط العاصمة خلال السنوات الثلاث المقبلة، حيث من المنتظر إنجاز الجزء الأكبر من المشاريع، الأمر الذي من شأنه أن يحوّل "سوليدير" إلى مركز عالمي للأعمال والتسوّق والترفيه. وعرض لمشروع أسواق بيروت ولتزويد وسط المدينة بأحدث شبكة اتصالات، إضافة إلى اكتمال إنجاز جزء كبير من المساحات الخضراء والحدائق العامة وأعمال البنى التحتية في منطقة الردم التي ستوفّر مخزوناً ستراتيجياً من الأراضي. كما كشف عن توجّه "سوليدير" لاستثمار اسمها وخبرتها في تطوير مشاريع خارج وسط بيروت وخارج لبنان، خصوصاً بعد أن بات لقب الشركة "صانعة مدن" وأصبح اسمها علامة تجارية تخوّل الشركة الانطلاق نحو العالمية إذا ما نالت موافقة الجمعية العمومية غير العادية. ■



الاستخلاصات والتوصيات

تعميق سياسات الاصلاح للإفادة من الفوائض

أصدرت الهيئات المنظمة لـ"منتدى الاقتصاد العربي" بياناً ختامياً تضمّن أبرز الاستخلاصات والتوصيات التي حفلت بها جلسات المنتدى، وهي جاءت كالآتي:

أولاً: الإفادة من الفورة النفطية

1 – دعوة الدول غير النفطية لتهيئة أوضاعها لاستقبال المزيد من الفوائض المالية العربية، من خلال تطبيق سياسات الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين، وتحقيق الاستقرار السياسي والاجتماعي، وتطوير مدخلات التعليم، والتركيز على الاستثمار في الموارد البشرية وتوفير الحُكم النزيه والقضاء المستقل، ومواجهة الفساد.

2 – السعي إلى استقطاب الاستثمارات من خلال هذه السياسات بأضلعها الثلاثة المحلية والبينية العربية والأجنبية.

3 – توفير الفرص للقطاع الخاص (الوطني والعربي والأجنبي) باعتباره المحرّك الرئيسي للنمو المستدام في إطار شراكة فعّالة وواضحة مع القطاع الحكومي.

4 – على الرغم من الخطوات التي تمت في مجال الإصلاح الإداري والاقتصادي لم تتمكن بعد أي دولة عربية من الوصول إلى لائحة أفضل 30 اقتصاداً من حيث سهولة ممارسة الأعمال، بل جاءت ثلاثة بلدان عربية ضمن لائحة الدول الأصعب في ممارسة الأعمال. ولو قامت ربع دول المنطقة بتطبيق الاصلاحات المطلوبة فإنّ ذلك سيضيف 2,2 في المئة إلى معدلات النمو، وسيخفّض البطالة بنسبة 3,7 في المئة خلال فترة قصيرة، وذلك بناءً على تقديرات وتجارب مؤسسة التمويل الدولية (IFC) والبنك الدولي.

5 – ضرورة الإفادة من الفورة المالية لتنويع القاعدة الاقتصادية والتقليل من الاعتماد على النفط، والاستفادة من دروس وعبر الفورات السابقة، مع التشديد على أهمية المشاريع التي تحدّ من الفجوة الغذائية.

ثانياً: تجارب الاصلاح الاقتصادي

1 – على الرغم من الاختلافات التفصيلية، كان هناك تشابه في الخطوات الأساسية لبرامج الإصلاح التي نجحت في غير دولة وكان في مقدمها الأردن ومصر لاسيما من حيث ترشيد الإنفاق العام وعدم زيادة الضرائب والرسوم، وتشجيع القطاع الخاص والاستثمار.

2 – على الرغم من تزايد حجم الواردات (بلغ 300 مليار دولار) نتيجة ضعف الاهتمام العربي بالتصنيع، فإنّ اتفاقيات التجارة الحرة بين البلدان العربية ساهمت في انسياب التجارة البينية، حيث يبدو الوضع العربي اليوم أفضل بكثير مما كان قبل 10 سنوات.

في المقابل، ثمة رأي آخر يقول أن مشكلة العالم العربي لا تكمن في تحرير التجارة، بل في ضآلة حجم الاستثمارات التي تؤثر على النمو، أي أن الدول العربية تنمو مالياً فقط أكثر مما تنمو اقتصادياً وإنتاجياً.

3 – إنّ تنمية التجارة البينية يتطلب تطوير البنية الإنتاجية وتحفيز الاستثمار الصناعي.

ثالثاً: اتجاهات الصناعة المصرفية

1 – دعوة المصارف العربية إلى الاستفادة من حركة العولمة للتوسّع محلياً وإقليمياً.

2 – الحث على استخدام المزيد من التكنولوجيا والتركيز على تأهيل وتدريب الكوادر البشرية، وإنشاء شركات إقليمية للتقييم والتصنيف الائتماني ودوائر إدارة المخاطر استعداداً لتطبيق معايير "بازل 2".

3 – تشجيع المصارف على توحيد جهودها عن طريق الاندماج.

4 – درس خطط التوسّع الإقليمي بعناية حيث أن بعضها قد لا يكون مجدياً، والتركيز على استغلال الفرص في الأسواق المحلية إلى أبعد حد.

رابعاً: طريق الشركات العربية إلى العولمة

1 – اللحاق بمسيرة العولمة لم يعدّ خياراً بل قدراً وضرورة إذا ما أرادت الشركات العربية الاستمرار والمنافسة. ولذا بات التوسّع أمراً ضرورياً لتحقيق نمو مستدام لاسيما بالنسبة إلى الشركات المساهمة العامة.

2 – العولمة هي الثمرة الطبيعية لرغبة الشركات في التوسّع في الأسواق العالمية. ولذا ينبغي أن يكون للعالم العربي رؤية واضحة بشأن العولمة في ظل اتفاقيات التجارة الحرة التي ستتيح للسلع العالمية دخول الأسواق العربية. وهذا الأمر يستدعي الاستعداد للمنافسة من خلال إنشاء الشركات الكبيرة والقادرة.

خامساً: اتجاهات أسواق الأسهم

1 – على الرغم من الاختلاف في الآراء حول وصف ما حصل في أسواق الأسهم العربية والخليجية منها خاصة، وما إذا كان تصحيحاً أو تراجعاً، فمن الواضح أنّ الأسواق تستدعي التزام الحذر والدقة في ظل عوامل غير ملائمة بينها: ضغط البنوك على العملاء لتسييل مراكزهم، الأوضاع الإقليمية غير المستقرة.

2 – إنّ اتساع حجم المتأثرين سلباً بانخفاض الأسهم من شأنه أن يسهم في توسيع الآثار الاقتصادية السلبية، وأن يؤدي إلى البطء في تعافي هذه الأسواق.

3 – إنّ غياب التشريعات أو الهيكلة الكاملة لأسواق المنطقة وغياب صُنّاع السوق كان لهما أثر بارز في حصول الانخفاضات الحادة.

4 – المطالبة بعدم تدخل الحكومات المعنية سواء بشكل مالي مباشر أو عن طريق ضخ السيولة، بل المحافظة على حرية الأسواق وتطورها وفقاً لمعطيات العرض والطلب. ■

الرئيس السنيورة في حوار مفتوح:

حلم الرئيس الحريري سيتحقق ببناء قصر المؤتمرات

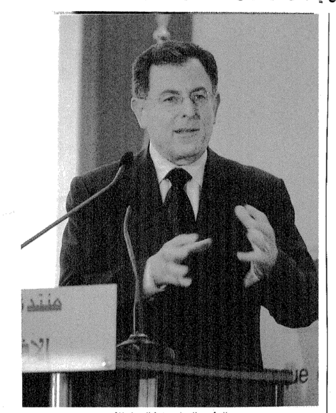
أجرى رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة حواراً مفتوحاً مع المشاركين في منتدى الاقتصاد العربي استمر زهاء ساعة ونصف الساعة، تركّز بصورة خاصة على الوضع في لبنان سياسياً واقتصادياً واستثمارياً.

مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** قدّم الرئيس **السنيورة** فقال: "الحوار في كل مكان في لبنان. حوار في لجنة الحوار، حوار في مجلس الوزراء وفي مجلس النواب، وحوار في الشارع عبر التظاهرات، وحوارات شبه يومية على شاشات التلفزة. كل ذلك دليل عافية وحيوية في المجتمع، لأنّ الحوار يؤكد التنوّع وفهم الآخر وقبوله، وهو ينوّع الخيارات ويقرّب المسافات ويبلور القواسم المشتركة. والرئيس **فؤاد السنيورة** رجل حوار بامتياز، وهو يشارك في كل الحوارات الجارية، إلا أنّ حواره معكم اليوم يكتسب مضموناً ملفتاً. فأهلاً به مرة ثانية في هذا المنتدى".

عند بداية الحوار، أجاب الرئيس **السنيورة** على سؤال تقدّم به رئيس مجموعة روتانا لإدارة الفنادق **ناصر النويس** حول الإجراءات المتخذة لتعزيز الأمن في لبنان بما يحفز المستثمرين على توجيه أموالهم نحو هذا البلد. فقال الرئيس **السنيورة**: "كلنا ندرك أهمية الأمن والأمان في لبنان. وأحياناً يخيّل للبعض أن الطريقة التي يجري التحدث بها بين أطراف عدة عبر الفضائيات وشاشات التلفزة أن اللبنانيين على وشك التشاجر، لكن هذا جزء من الفولكلور اللبناني والحيوية اللبنانية. وهذا الأمر ينبغي ألا يوصلنا إلى التشكيك بقدرة اللبنانيين بدورهم. واعتقد أن هناك إدراكاً من قبل اللبنانيين ونحن على أبواب الصيف، حيث نحرص أن يكون موسم الصيف هذه السنة موسماً جيداً فعلاً وأن يُتاح لجميع الأشقاء العرب أن يأتوا إلى لبنان، وأن يمضوا صيفاً جيداً معتدلاً، ونحن سنبذل مزيداً من الجهد لكي يكون الصيف جيداً ونعمل على تحقيق نسبة نمو في البلد أكثر من 4 في المئة هذا العام. وفي مجال الاستثمارات أذكر أمراً توافقنا عليه في مجلس الوزراء وأعتقد أن الظروف تهيّئ لبنان مرة ثانية للعب دور أساسي في عالم الاتصالات، نحن نخطو خطوات حقيقية نحو جعل لبنان أكثر تنافسية في عالم الاتصالات". كما أشار **السنيورة** إلى أن هنالك سلسلة من الإجراءات التي سيتم اتخاذها كي يصبح لبنان مركزاً للفضائيات العربية لما يتميز به من حرية وانفتاح".

إصلاح القضاء أولوية

وشدد **السنيورة** على حرص الحكومة على إفساح المجال للاستثمار العربي في لبنان لهدفين أولهما أننا نريد استثمارات في لبنان لأنها المحرّك الأساسي للنهوض الاقتصادي والنمو والتنمية وتحسين مستوى عيش اللبنانيين وتوفير فرص عمل؛ أما الهدف الثاني فيكمن في رغبتنا في تجذير العلاقة اللبنانية العربية وأن عملية المصالح المشتركة بين أبناء الوطن العربي أمر في غاية الأهمية لأن هذه العلاقات العربية - العربية إذا بقيت مقتصرة فقط على الجوانب

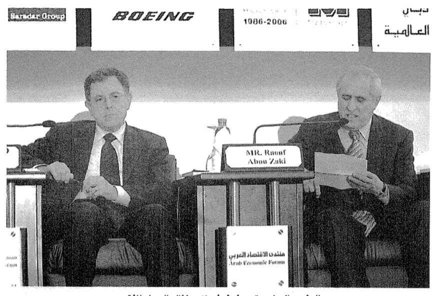


الرئيس السنيورة في الحوار المفتوح

السياسية والخطابية فهذا من الأمور غير المجدية على الإطلاق وتتعرض دائماً لنكسات وصدمات. نحن نرى أن المصالح المشتركة هي الأساس الذي يمكّن الدول العربية من التلاقي والتعاون والتخاطب مع التجمّعات الاقتصادية بندّية في هذا الشأن".

وفي معرض ردّه على سؤال **نجيب عساف** حول آليات التقاضي بين المستثمرين والجهات الرسمية وموضوع الفساد المستشري وضرورة توفير قوانين تحمي المستثمر، اعترف الرئيس **السنيورة** بوجود بعض المعوّقات التي تعيق الاستثمار في لبنان لا سيما على صعيدي التقاضي والفساد المستشري، لكنه أضاف "الفساد أمر لا يحتكره لبنان بل هو موجود في كل الدول الأخرى، وهو لا ينتج فقط من الرشوة والسرقات ولكن أيضاً من سوء الإدارة. فمنذ عهد

حكومات الرئيس **الحريري** وحتى اليوم وبوتيرة أكبر بسبب تغير الظروف التي أصبحت أكثر ملاءمة وستتطور خلال المرحلة المقبلة، نرى أن موضوع التقاضي هو من حق المستثمر وأحد أهم الجوانب الحقيقية للاستثمار. أي أن سرعة بت القضايا بين القضاة هي من ضمن الأولويات الموضوعة وهناك جهد حقيقي يبذل في هذا المجال، لكنني لا أريد أن يخرج الإنسان بانطباع أن العملية تتمّ بكبسة زر بل هي توجّه مستمر، وهو يسير ولكن بوتيرة ربما هي أقل من طروحاتنا وتوقعاتنا ورغبتنا في ذلك، وأعتقد أن هذا العمل سيتسارع خلال المراحل المقبلة. هناك جهد يبذل من قبل الجسم القضائي، وقد أوضحنا أننا ملتزمون باستقلالية القضاء التامة. أما الأمر الثاني الذي نوليه الجهد المطلوب فهو موضوع الفساد الذي لا يعالج طبعاً بالمحاضرات ولا بإلقاء المواعظ بل بإجراءات يومية نتقدم بها تدريجياً".



الرئيس السنيورة و رؤوف أبوزكي خلال الحوار المفتوح

إلا أنه أوضح في المقابل أن في لبنان جزراً حقيقية من التميز بحيث يمكن للمواطن أن يحصل على الخدمة من دون الاصطدام مع الموظفين، حيث يكون قادراً على إنجاز التصاريح عبر الإنترنت أو دفع الرسوم في البنك وليس في دائرة حكومية؛ وختم بالقول: "نحن ساعون بشكل جدي للإسراع في بتّ القضايا في لبنان، وأعتقد أنه سيصار إلى زيادة حجم الجسم القضائي وزيادة كفاءاته بما يمكّنه من معالجة القضايا التي تعرض أمامه".

خطة الإصلاح مستمرة

وأوضح الرئيس **السنيورة** أن "موضوع الدين العام في لبنان لم يولد في لحظة واحدة من الزمن، لكنه بدأ يتراكم خلال سنوات الحرب اللبنانية إلى أن وصل حالياً إلى نحو 38 مليار دولار. هذا الدين تراكم من جهة الإنفاق على شتى الأمور وليس فقط على الإنفاق الاستثماري بل الإنفاق الجاري ولم ينعكس هذا الإنفاق زيادة في الإنتاجية. كذلك فإن خدمة الدين أصبحت عالية وكلما زادت معدلات المخاطر السيادية نتيجة ظروف سياسية أو عدم المبادرة لاتخاذ الخطوات الإصلاحية الصحيحة والجذرية، كلما ارتفعت معدلات الفائدة. لبنان قام خلال العام 2002 بجهد أساسي من خلال عقد مؤتمر باريس 2 والذي كان خطوة أساسية في تخفيض خدمة الدين العام ومعدلات الفائدة، والتي انعكست أيضاً تحسناً في معدلات النمو والاستثمار في البلاد وخففت عن كاهل الخزينة اللبنانية. هذا الأمر لم تجرِ متابعته وتوقف العمل عن متابعة الإصلاحات لأسباب تعلمونها ونعاني منها وكنّا ننبّه آنذاك لأهمية المبادرة بالقيام بالإصلاحات الضرورية وأن كل تأخر وعدم مبادرة يجعلا المشكلة تكبر. وعامل الوقت هو من أهم العوامل التي تعود بالمردود الأفضل على البلاد، لأن الأهم أننا حريصون ليس فقط على مصالح العاملين، بل أيضاً على مصلحة الشباب الذي سينضم إلى سوق العمل".

وشدّد الرئيس **السنيورة** "علينا أن ننظر إلى الماضي للاستفادة من الدروس والمحاسبة، ونحن قادرون إذا مشينا في العملية الإصلاحية وتكاتفنا وتعاونا وبادرنا وتنبهنا، على أن نزيل الدين. صحيح أن الإصلاح فيه تضحية ولكن يجب أن يساهم فيها كل اللبنانيين وكل حسب قدرته". أما عن مسؤولية القطاع المصرفي في وصول الدين العام الى هذه المستويات، قال الرئيس **السنيورة**: "يظن أحياناً البعض أن القطاع المصرفي هو الذي أخذ كل هذه الفوائد ولكن المصارف هي وسيطة بين المدخرين والدولة اللبنانية، والفوائد التي دفعت هي في الأغلب الأعم منها للبنانيين ولمودعين في لبنان وبالتالي القول إن هذه الفوائد عادت للمصارف هو قول أقل ما يقال فيه أن الذي يطلقه لا يعرف".

قصر المؤتمرات

كذلك ردّ الرئيس **السنيورة** على طرح رئيس مجموعة الزامل د. **عبد الرحمن الزامل** بتحويل لبنان الى مركز رئيسي للمؤتمرات والمعارض والسياحة في العالم العربي، خصوصاً وأننا نسمع عن مركز للمؤتمرات منذ 7 أعوام. ومما قاله الرئيس **السنيورة**: "للبنان ميزات تفاضلية علينا التركيز للاستفادة منها. وبما أنك ذكرت مركز المؤتمرات أظن أنه وفي ضمير كل واحد منا الآن وفي ضمير كل اللبنانيين، ذلك الرجل الرؤيوي الذي تعرض لكل أنواع المهانة والمضايقات والتشكيك لأنه رأى قبل غيره. ماذا أقول لكم وكيف أصف لكم ما تعرّض له هذا الرجل ولكنه لم يسقط إيمانه بالبلد إلى يوم استشهاده، وأنا أسأل له الرحمة كما ملايين من اللبنانيين والأصدقاء في العالم، وأقول إن ما رغب في تحقيقه لن ننساه، وموضوع قصر المؤتمرات لن أتكلم عنه اليوم، ولكن هو في ذهني وفي ضميري والتزامي في أن يصار إلى إنشاء قصر المؤتمرات في بيروت ولن يمرّ وقت طويل للقيام بذلك. حلم الرئيس **الحريري** بعدة مشاريع سيصار إلى تحقيقها وبمكرمة من الأشقاء العرب، إن كان بالمكتبة الوطنية التي ستقام في بيروت وهي مركز حضاري وأساسي سيتم إنشاؤه على أرض يقدمها لبنان وبمعونة طيبة وخيّرة من صاحب السمو أمير قطر، كما سيكون هناك مسرح يُسمى قصر الثقافة والفنون وسيقام هذا المركز على أرض في بيروت وبمكرمة من جلالة السلطان **قابوس**، وسيصار إلى وضع الحجر الأساس لهذين المشروعين عما قريب. ولن يهدأ ضمير أي لبناني إلا بعد ان يقام هذا القصر وسيتم إنشاء هذا القصر بعون الله". ■




كيوتل
Qtel
لنتواصل

النائب سعد الحريري:
رفيق الحريري شهيد النخب الاقتصادية العربية

المستثمرون العرب هم حزب إنقاذ لبنان

ختام فعاليات منتدى الاقتصاد العربي كان حفل عشاء حوارياً وتكريمياً للمشتركين دعا إليه النائب الشيخ سعد الحريري في قصر قريطم، مكرماً بذلك استمرار تقليد الرئيس الشهيد رفيق الحريري في رعاية واحتضان هذا المنتدى سنوياً.

في مستهل الحفل قدّم مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** النائب **سعد الحريري** بكلمات مختصرة جاء فيها الآتي:

"في العام 1995 وبعدم أن كبر حجم هذا المؤتمر عرضنا الأمر على الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** وقلنا له أن فندق سمرلند لم يعد يتسع للمؤتمر، ولم يكن يومها فندق فينيسيا بدأ العمل، فكان جوابه "فلينعقد المؤتمر في صالة المنزل، الصالة التي نحن فيها اليوم، والتي سيعدّها للمناسبات الكبيرة، فقلنا له يكفي أن تستضيف المؤتمر على مأدبة عشاء في القاعة ونتابع المؤتمر في الفندق. ومنذ ذلك التاريخ ودار قريطم تستضيف هذا المؤتمر وبعده مؤتمرات أخرى. فالرئيس الشهيد احتضن هذا المؤتمر ورعاه منذ بدايته وبات بالنسبة إليه إحدى المناسبات العزيزة على قلبه لا لشيء إلا ليروّج للاستثمار في لبنان في أوساط من يمتلكون مفاتيح الاستثمار. وها هو الشيخ **سعد** يتابع الرسالة ويحتضن المنتدى ويكرم كل فرد فيه. وعندما عرضنا أمر المنتدى على الشيخ **سعد** كان جوابه الفوري "أقوم بكل ما كان يقوم به الوالد": رعاية وتحدثاً وحواراً واستضافة وتكريماً لمن يختارهم المنتدى". فشكراً للشيخ **سعد**، وهذا ليس بمستغرب عليه فالابن سر أبيه".

"ولأننا بصدد توزيع جائزة الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** للريادة في الاستثمار وجائزة الشهيد **باسل فليحان** للقيادات الشابة، كان من الطبيعي أن يتم ذلك في قريطم حيث كان الرئيس الشهيد يكرمنا ويحاورنا. وبالطبع يعزّ علينا جميعاً أن نجتمع اليوم في غيابه ولكنّ عزاؤنا في أن استشهاده كان من أجل لبنان الذي أحبّه وعمّره وعزّز موقعه على الساحتين العربية والدولية".

النائب الحريري

وتحدّث النائب الشيخ **سعد الحريري** أمام المدعوين فقال: "قبل أسابيع، وفي حضور مؤسسة الفكر العربي، أطلقت هنا على الرئيس الشهيد، تسمية شهيد الفكر العربي. واليوم أجد في اجتماعكم مناسبة للقول أيضاً أن **رفيق الحريري** هو شهيد منتدى الاقتصاد العربي، بل هو شهيد النخب الاقتصادية العربية، التي تمثل إرادة العمل والبناء والتقدم في أمتنا بقدر ما تمثل إرادة النهوض بمسؤولياتها الاقتصادية والاجتماعية. ونحن على درب الرئيس الشهيد، نعتبر أنفسنا، جزءاً لا يتجزأ من هذه المسؤولية القومية، سواء على مستوى عملنا الوطني، أو على مستوى إسهامنا في تنمية مجتمعاتنا العربية. وأنتم بهذا المعنى، لا تشكلون قاعدة لرجال الأعمال العرب فحسب، إنما تشكلون نموذجاً للنجاح العربي، الذي يرسي القواعد السليمة والمطلوبة



الشيخ سعد الحريري ورؤوف أبو زكي أثناء الحوار المفتوح في قصر قريطم

للأمان الاجتماعي، في كل جهة من جهات أمتنا".

وأضاف: "لطالما كان منتدى الاقتصاد العربي، يعبّر عن حاجة العرب بكل أقطارهم وشعوبهم، إلى فكرة التنمية المستدامة، التي لا أرى سبيلاً لتعزيز مكانتها في مجتمعاتنا، من دون رؤية أو رؤى اقتصادية جريئة وواضحة. لقد كرّس الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** حياته لخدمة فكرتين: الوفاء لأمته العربية، والعمل على إنقاذ لبنان. وأنتم أخوتنا المستثمرون العرب كنتم في مجتمعاتكم ومؤسساتكم وبلدانكم حزب إنقاذ لبنان، حزب إعادة اعمار لبنان. لبّيتم نداء **رفيق الحريري**؛ أن ارجعوا إلى لبنان، أن آمنوا بلبنان وبشعبه ومستقبله وكنتم بهذا المعنى شركاء كاملين وفاعلين وحقيقيين في مسيرة **رفيق الحريري** لنقل لبنان إلى حيث هو اليوم واستعادة دوره في أمّته العربية".

وتطرّق **الحريري** الى "قضية أخرى كرّس لها **رفيق الحريري** حياته وكان يتحدث إليكم دائماً عنها: قضية التكامل الاقتصادي العربي، البند الدائم في جدول تحركاته وزياراته الرسمية وغير الرسمية. وهذه القضية، هي أمانة بين أيديكم، بمثل ما هي أمانة في أيدي القيادات العربية الرسمية. ولن يكون أي معنى للكلام عن التضامن العربي أو عن الوحدة العربية، ونحن في زمن ما زال البعض يتهرّب من التكامل الاقتصادي العربي أو ما زلنا نتهرّب فيه من التوصل إلى قرار عربي جريء وتاريخي بقيام السوق العربية المشتركة. هنا يقع التحدي الأكبر. وهو تحد نطرحه على أنفسنا هنا في لبنان. وأنتم تعلمون أن الرئيس الشهيد رشّح لبنان منذ البداية لهذه المهمة القومية، وأكاد أن أجزم أن أي زيارة من زياراته لأي مسؤول

عربي لا تخلو من حديث دائم عن السوق العربية المشتركة، ووجوب رفع السواتر السياسية والقانونية التي تعيق إنتاج التكامل الاقتصادي العربي. هذه الأمانة، بل هذه الوصية، لن نتخلى عنها من جانبنا، ونعتبرها حيوية بالنسبة لوطننا، بمثل ما نعتبرها مهمة وحيوية للنمو الاقتصادي والاجتماعي العربي عموماً".

وختم بالقول: "ليس هناك في تاريخنا ما نخجل منه، ولن يتمكن أي لسان من تلويث هذا التاريخ. ومن هذا الموقع، وبكل وضوح أقول أن الأساس في حماية مشروع **رفيق الحريري** هو الاستقرار، وأن الأساس في توفير الاستقرار هو حماية الوحدة الوطنية، وأن الأساس في حماية الوحدة الوطنية هو الحوار. لن نقطع حبل الحوار تحت أي ظرف من الظروف، ولن نترك لبعض النزوات السياسية أن تصيب من هذا الحوار مقتلاً. إننا نعي جيداً التحديات التي تواجه لبنان، سواء تلك التي تلوح في المنطقة العربية ومحيطها، أو تلك التي نعانيها هنا في الداخل، والمسؤولية تقع علينا في النهاية. المسؤولية تقع على اللبنانيين وقياداتهم، لوقف هذا المسلسل اليومي من الترويع السياسي وغير السياسي للمواطنين".

نحو المزيد من الحوافز

بعد ذلك، دار حوار مفتوح بين الشيخ **سعد الحريري** والمؤتمرين. فأشار بداية إلى أن مهمة الحكومات العربية هي أن توفّر الحوافز للمستثمرين. والمشكلة الأساسية لا تكمن في عدم رغبة الشركات العربية في المجيء إلى البلدان العربية بل إن هذه الشركات تريد المزيد من الحوافز، والسوق العربية المشتركة هي أحد هذه الحوافز. وإذا عدّلنا بعض القوانين التي تعيق التبادل التجاري بين البلدان العربية فإن ذلك سيعود بالمنفعة على الجميع. وبالتالي يجب أن يبدأ العمل من داخل البلدان العربية لتأمين هذه الحوافز".

وأضاف: "كملتقى اقتصادي، لديكم ما يوحدّكم وهو العمل في المجال الاقتصادي. والحوار من خلال هذا الملتقى مهم جداً لأنه من خلاله قد تدفعون بعض الدول على الانفتاح والتغيير لأن الاقتصاد يرتكز على الاستقرار والعمل الجدي. هناك شركات كبرى تستثمر في هذه البلدان وتخلق فرص عمل واستقراراً للدولة التي تعمل فيها. أنتم العمود الفقري للدول العربية وهذا الملتقى هو من أهم الأمور التي كان يهتم بها **رفيق الحريري** ويصر على أن يعقد في بيروت لأنه كان يدرك فاعليته بالنسبة لمستقبل الشعوب العربية، وأنا أرى أنه يجب أن تعقد المزيد من الملتقيات من أجل دفع الحوار أكثر".



الشيخ سعد الحريري محاوراً المشاركين



خلال العشاء في قصر قريطم

ملتزمون بالاصلاح

وفي تعليقه على سؤال حول مناخ الاستثمار في لبنان، أوضح **الحريري** أن "لبنان دولة ديموقراطية ومن الطبيعي أن يشهد تجاذبات سياسية وشدّ حبال ونسمع الكثير من المواقف السياسية الرنانة في البلد، ولكن الإقبال على الاستثمار في لبنان هو سبب نجاح ما قام به **رفيق الحريري** والذي يكمله الرئيس **السنيورة** في هذه المرحلة. **رفيق الحريري** مهّد الطريق اقتصادياً للبلد. وعندما جاء إلى الحكم في العام 1992 لم يكن هناك مياه أو كهرباء أو طرقات أو غيرها، أما اليوم فلدينا بلد قائم بكل مرتكزاته وعلينا أن نقوم اليوم بالإصلاح المطلوب منا لإكمال مسيرة الرئيس **الحريري** وعلينا حسن إدارة ما لدينا وأن نكمل المسيرة الاقتصادية".

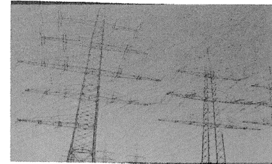
أما عن تأثير اغتيال الرئيس **رفيق الحريري** على جاذبية لبنان، فأكد أن "بعد استشهاد الرئيس **الحريري**، فقد لبنان جزءاً أساسياً من استقراره لأن **رفيق الحريري** كان يمثل الأمان لكل اللبنانيين ولكل العرب في لبنان. وكان يسعى دائماً لإصلاح الأمور في لبنان وباقي البلدان العربية. بعد استشهاده، شاهدنا مرحلة من الوضع الأمني الذي لم يكن مريحاً في لبنان، نحن دائماً نسعى لأن نجد سبيلاً للاستقرار في البلد، ولكن يوجد دول وأشخاص يسعون إلى عدم الاستقرار، وعلينا نحن كلبنانيين ومن خلال طاولة الحوار أن نرسي الاستقرار في البلد. هذا الاستقرار مطلوب من كل الأطراف ولكن هناك اختلاف في وجهات النظر وفي طريقة العمل. **رفيق الحريري** كان رجلاً قومياً عربياً، لبنانياً يعرف كيف يحقق هذا الاستقرار. قرارنا هو السير في مسيرته وإن كان من الصعب أن نسد الفراغ الذي خلفه غياب **رفيق الحريري**. **رفيق الحريري** إنسان فريد من نوعه وهو أتى في مرحلة صعبة جداً. لدينا بلد نريد المحافظة عليه وعلى استقراره، وأؤكد أننا سنسعى دائماً لأن يكون هناك تشجيع للاستثمار، ونحن بحاجة للأخوة العرب في هذا المجال ونسعى لأن تساعدنا الدول العربية للانتهاء من المحنة التي نعيشها. لذلك نحن نسعى دائماً إلى الحقيقة، وأقول لكم بصراحة لا شيء يعيد لي والدي **رفيق الحريري**، ولكن الحقيقة هي التي قد تردع أي شخص عن اقدامه في المستقبل، على ارتكاب جريمة مثل هذه الجريمة الإرهابية. وما نسعى إليه هو حماية لبنان من أي جريمة مماثلة. أنا أعرف ما تشعرون به عندما تشاهدون محطات التلفزة وتسمعون المواقف السياسية، ولكن ذلك يدخل في صلب الحياة الديموقراطية التي نريد المحافظة عليها، ويستطيع من خلالها كل لبناني أن يبدي رأيه بأي مسؤول مهما علا شأنه". ■

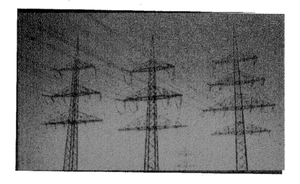


Saudi Cable Company
World Class Project Expertise

Operation Desert Light - Kuwait

Saudi Cable provided emergency services to restore power to the Kuwait City due to the systematic demolition of the steel towers and conductors by the occupation forces and bombings. This was achieved in 17 days. SCC later reconstructed the entire transmission grid by replacing 7,400 km of conductors and 94 tons of steel, as well as the cleaning of 19,000 kilometers of conductor and 29,000 insulator strings.





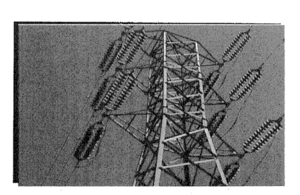
500 kV OHTL Hab-Jamshoro - Pakistan

This project was undertaken by Saudi Cable on a complete turnkey basis, including design, engineering, installation, testing & commissioning of two 200 km Single Circuit 500 kV transmission lines from the 1200 MW IPP Power Plant at Hab Choki to the WAPDA Grid Station at Jamshoro. The first line was completed and energized ahead of schedule in June 1996 and the second line in October 1996. Saudi Cable arranged for the 110 million US$ financing.

225 kV Underground Cable - Lebanon

Saudi Cable Company provided the complete design, engineering, installation, testing and commissioning of a 225 kV underground cable and optical fiber communications network for the City of Beirut. The network was completed and energized in February 2000, only 18 months from the date of signing the contract. Saudi Cable arranged for the 7 million US$ project financing.





380 kV OHTL Shoaiba - Saudi Arabia

Saudi Cable Company was awarded this project on a turnkey basis in January 1999. The project consists of the establishment of two 115 km double circuit transmission lines from Shoaiba Power Plant to the City of Jeddah, in western Saudi Arabia. Both lines have been completed and energized ahead of schedule in March, 2002

Saudi Cable Company Head Office
Jeddah Industrial Estate, P.O. Box 4403, Jeddah 21491, Saudi Arabia
Telephone: 966-2-638-0080 Facsimile: 966-2-637-5447
e-mail: salrashid.scc@xenel.com

United Kingdom Office
1st Floor 18 Grosvenor St., London W1X 9FD, United Kingdom
Telephone: 44-207-629-9662 Facsimile: 44-207-629-8687
e-mail: ichapman@xenel.com

United States Office
1970 Broadway, Suite 1250, Oakland, California 94612 USA
Telephone: 510-267-9705 Facsimile: 510-272-9970
E-mail: mdawud@aeromovel.com

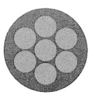
Mass Cables - Turkey
Barbaros Bulvari No. 49, 80690 Besiktas, Istanbul, Turkey
Telephone: 90-212-261-5163 Facsimile: 90-212-261-8486
e-mail: export@masscable.com.tr

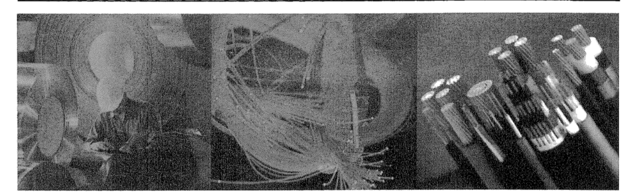
United Arab Emirates Office
Atrium Center, P.O. Box 62774, Dubaii, United Arab Emirates
Telephone: 971-4-351-3345 Facsimile: 971-4-351-5337
e-mail: management@scc-emirates.com

Lebanon Office
P.O. Box 136363, Beirut, Lebanon
Telephone: 961-1-810-731 Facsimile: 961-1-810-309
e-mail: mitco@beirut.com

Saudi Cable Company

Meeting Today's Challenge for Power & Telecommunications





Satisfying today's demands for Power & Telecommunications is the business of Saudi Cable Company (SCC) – Group,

the Middle East's foremost provider of technological advanced solutions and services.
Conceived in 1975, the company has now come to be globally recognized for its excellence in product design and engineering, as well as its world class total solution services, by various government agencies and public utilities worldwide.

Mass Cables - Turkey

In 1985, Saudi Cable made the strategic decision to invest in 2 prominent Turkish Cable Producers: Demirer Kablo and Kavel Kablo, consolidating them under the name of Mass Cables. This investment has placed Saudi Cable into the European Market.

100 Times Growth Achieved

Today Saudi Cable Group gross sales turnover has grown 100 times from a meager 4 million US$ in 1978 to a world class turnover of over 400 million US$ in 2004! This growth was achieved by both continuing to increase manufacturing capacity and product line, as well as the acquisition of additional manufacturing facilities in Bahrain and Turkey, whereby placing the Group as the major cable producer and total system solution provider in the entire Middle East Region. The combined group manufacturing capacity is 140,000 tones of copper and aluminum rod, 85,000 tons of power cables and conductors, 6 million core kilometers of metallic telephone cable and 20,000 sheathed kilometers of optical fiber cable.

High Voltage and Optical Fiber Specialization

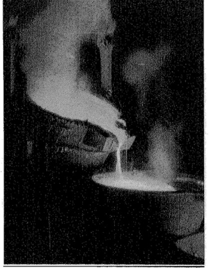
Saudi Cable Group product and service range includes the specialization of high voltage Underground Cable Solutions to 400 kV, and various types of overhead conductors and installation services to 500 kV, as well as metallic telephone cable and installation services up to 3,800 pairs and optical fiber communications cables and installation services to a world class 144 fiber count.

400 kV Extra High Voltage

Saudi Cable investment in Demirer Kablo, Turkey has enabled the group to push ahead into the manufacture of Extra High Voltage 400 kV XLPE insulated cable, thereby being among the ten world manufactures of Extra High Voltage Systems.

Saudi Cable: Total Solutions

Saudi Cable Group is not just a Manufacturer of cables, but is a total solution service provider. Total solution services include design, engineering, manufacturing, installation, testing and commissioning. In many cases, this has also meant Financial engineering, in order to provide our customer with a complete turnkey solution package. This is now how we satisfy customers and keep them coming back again. Our total Solution Services are what differentiates Saudi Cable Group.



World Wide Quality

Saudi Cable has positioned itself to meet the globalization challenge of GATT, NAFTA, AESEAN and the EEC trade associations, by obtaining type test approvals from KEMA (Netherlands), UTE (France), SAG (Germany), AOQC-MOODY (UK), Georgia Power (USA) and ITS/TestMark Labs (USA) and has exported to over 60 countries, from one side of the globe (USA, the Americas and Europe) to the other side (Australia, Japan, Philippians, Taiwan and New Zealand).

تكريم الروّاد

**تكريساً لتقليد رسخته مجموعة الاقتصاد والأعمال، كرم منتدى الاقتصاد العربي 9 شخصيات قيادية عربية.
وتوزعت جوائز التكريم على 3 فئات هي: جائزة الاقتصاد والأعمال: الريادة في الإنجاز، وجائزة الرئيس الشهيد رفيق الحريري للريادة في الاستثمار، وجائزة النائب الشهيد د. باسل فليحان للقيادات الشابة.**

جائزة الاقتصاد والاعمال : الريادة في الإنجاز

قام رئيس الوزراء **فؤاد السنيورة** بتوزيع "جائزة الاقتصاد والأعمال: الريادة في الإنجاز" بحضور الأمين العام لمجلس التعاون لدول الخليج العربية **عبد الرحمن العطية**، وحاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**. وتم تسليم الجوائز في فندق فينيسيا، حيث انعقدت جلسات منتدى الاقتصاد العربي. ونال "جائزة الاقتصاد والأعمال: الريادة في الإنجاز" كل من: **عمرو الدباغ** أمين عام الهيئة العامة للاستثمار في السعودية، **محمد العبار** رئيس مجلس إدارة شركة "اعمار" الإماراتية، **د. سعد البراك** مدير عام شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)، **د. عبدالرحمن الزامل** رئيس مجموعة شركات الزامل السعودية.



عمرو الدباغ، محافظ الهيئة العامة للإستثمار في السعودية،
يتسلم الجائزة من الرئيس السنيورة،
ويبدو من اليمين رياض سلامة، رؤوف أبو زكي وعبد الرحمن العطية



محمد العبار، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية، يتسلم الجائزة



... ود. سعد البراك، الرئيس التنفيذي لمجموعة أم. تي. سي



... و د. عبد الرحمن الزامل، رئيس مجموعة الزامل

جائزة الرئيس الشهيد رفيق الحريري للريادة في الاستثمار

خصص منتدى الاقتصاد العربي في دورته السابقة والتي انعقدت تحت مسمى "دورة الرئيس الشهيد رفيق الحريري" جائزتين الأولى باسم "جائزة الرئيس الشهيد رفيق الحريري لرواد الاستثمار" والثانية جائزة النائب الشهيد د. باسل فليحان للقيادات الشابة.

وخلال مأدبة العشاء التي أقامها في دارته في قريطم، تولى رئيس كتلة المستقبل النيابية الشيخ **سعد الحريري** توزيع الجوائز بحضور الرئيس **فؤاد السنيورة** و**رؤوف أبو زكي**. ونال الجائزة كل من: **عصام جناحي** الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي، **ياسر الملواني** رئيس مجلس إدارة المجموعة المالية المصرية – هيرمس، و**مرزوق ناصر الخرافي** نائب رئيس مجموعة شركات الخرافي الكويتية.



ياسر الملواني، رئيس مجلس إدارة المجموعة المالية المصرية – هيرمس، متسلماً جائزة الرئيس الشهيد رفيق الحريري للريادة في الإستثمار من الشيخ سعد الحريري، ويبدو من اليسار الرئيس السنيورة وأبو زكي



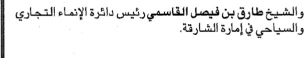
مرزوق ناصر الخرافي، نائب رئيس مجموعة شركات الخرافي الكويتية، متسلماً الجائزة



... وعصام جناحي، الرئيس التنفيذي لبيت التمويل الخليجي

جائزة النائب الشهيد د. باسل فليحان للقيادات الشابة

وخلال العشاء أيضاً، سلمت أرملة الشهيد **باسل فليحان** السيدة **يسمى فليحان** جائزة النائب الشهيد د. باسل فليحان للقيادات الشابة إلى كل من: وزير المالية في لبنان د. **جهاد أزعور**، والشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** رئيس دائرة الإنماء التجاري والسياحي في إمارة الشارقة.

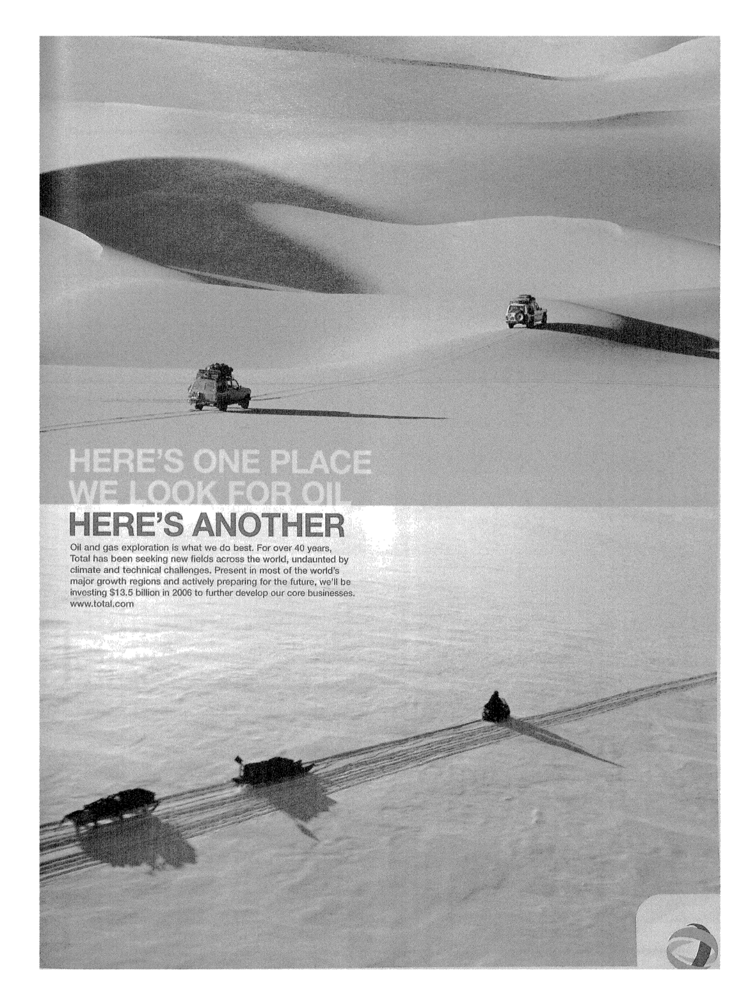




د. جهاد أزعور، وزير المالية في لبنان، يتسلم جائزة الشهيد الدكتور باسل فليحان للقيادات الشابة من أرملة الشهيد السيدة يسمى فليحان، ويبدو من اليمين رؤوف أبو زكي والشيخ سعد الحريري والرئيس السنيورة



الشيخ طارق بن فيصل القاسمي، رئيس هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة، يتسلم الجائزة


HERE'S ONE PLACE
WE LOOK FOR OIL
HERE'S ANOTHER
Oil and gas exploration is what we do best. For over 40 years, Total has been seeking new fields across the world, undaunted by climate and technical challenges. Present in most of the world's major growth regions and actively preparing for the future, we'll be investing $13.5 billion in 2006 to further develop our core businesses.
www.total.com

تكريم سعودي - خليجي لـ مجموعة الاقتصاد والأعمال



رؤوف أبوزكي يتسلم درع مجلس التعاون الخليجي من عبد الرحمن العطية



... وهدية تذكارية من د. عبد الرحمن الزامل

تلقت مجموعة الاقتصاد والأعمال بشخص مديرها العام رؤوف أبوزكي مبادرتين خليجيتين تقديراً لدورها في تطوير العمل الاقتصادي العربي المشترك وترويج الاستثمار في البلدان العربية؛ وجاء ذلك في إطار الدورة الـ14 لمنتدى الاقتصاد العربي الذي تنظّمه المجموعة سنوياً في بيروت بالاشتراك مع هيئات لبنانية ودولية رسمية وخاصة.

المبادرة الأولى جاءت من مجلس التعاون لدول الخليج العربية، إذ قدّم الأمين العام للمجلس عبد الرحمن العطية مع رئيس مجلس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة درع المجلس للزميل أبوزكي، وألقى العطية كلمة نوّه فيها بدور الاقتصاد والأعمال في تعزيز العلاقات الخليجية – العربية، والعلاقات العربية – العربية بصورة عامة.

وجاءت المبادرة الثانية من رئيس مركز تنمية الصادرات السعودية د. عبد الرحمن الزامل الذي قدّم هدية رمزية من المركز وسلّمها له بمشاركة الرئيس السنيورة وحاكم مصرف لبنان رياض سلامه ورئيس جمعية مصارف لبنان د. فرنسوا باسيل، وألقى الزامل كلمة قال فيها:

"قدّمت مجموعة الاقتصاد والأعمال، برئاسة السيد رؤوف أبو زكي، الكثير للقطاع الخاص العربي والإسلامي، ولعبت دوراً رائداً في تشجيع التجارة بيننا كقطاع خاص، وقدّمت حوافز معنوية عندما كرّمت وتكرّم كلاً من هذه الشخصيات، إذ أصبحت مركزاً يتطلع له كل رجل أعمال. وأنا سأكرّم السيد رؤوف أبوزكي باسم كلّ المصدّرين السعوديين، الذين توسّعت أسواقهم بفضل هذه المؤتمرات والتجمّعات إذ من خلالها جمعنا ممثلينا وكل شركائنا".

معرض على هامش المنتدى

أقيم على هامش منتدى الاقتصاد العربي معرضا ضم أجنحة للشركات الراعية:

– الرعاية الماسية: كريديه سويس.

– الرعاية البلاتينية: شركة إعمار، البنك الأهلي التجاري، بنك البحر المتوسط، مدينة الطاقة قطر، هيئة الإنماء التجاري والسياحي بالشارقة ومجموعة أم تي سي.

– الرعاية الذهبية: بوينغ، مان إنفستمنتس، بنك عوده، غلف كابيتال، البنك اللبناني للتجارة، بورصة دبي العالمية، كاديلاك، ليفانت القابضة، وبنك بيبلوس.

– الرعاية الفضية، بنك الاعتماد اللبناني، المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال)، فرنسبنك، شركة إنفستكوم، شركة الصفاة للاستثمار، وبنك بيروت.

كما ضم المعرض جناحا لشركة "سيسكو سيستمز".

وكان رئيس الوزراء اللبناني فؤاد السنيورة افتتح المعرض المصاحب للمنتدى وجال على الأجنحة مستعرضا خدمات ومنتجات الشركات الراعية، وأبرز مشاريعها.



مؤسسة التمويل الدولية تحتفل بيوبيلها الذهبي

مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي ليست غريبة عن منتدى الاقتصاد العربي، بل هي شريك دائم في تنظيمه منذ العام 1994 ومن دون انقطاع. والمؤسسة، و هذا هو الأهم، مشارك دائم وفعّال في المنتدى من خلال مداخلاتها في العديد من الجلسات.
غير أن مشاركة مؤسسة التمويل الدولية في الدورة الـ14 للمنتدى جاءت مختلفة عن سابقاتها، حيث اغتنمت مناسبة انعقاد المنتدى للاحتفال باليوبيل الذهبي، أي بذكرى مرور 50 عاماً على تأسيسها.



فريدة كمباتا

احتفالاً بمرور 50 عاماً، أقامت مؤسسة التمويل الدولية مأدبة عشاء في فندق انتركونتيننتال فينيسيا حضرها كبار المسؤولين الإقليميين في المؤسسة وحشد من المشاركين، حيث ألقيت كلمات في المناسبة على إيقاعات كمان **جهاد عقل**، كما جاءت الكلمات الثلاث لتعطي صورة واضحة عن المؤسسة والدور الذي تلعبه والعلاقة القائمة بينها وبين المتعاملين معها من القطاع الخاص.

الكلمة الأولى كانت لنائب الرئيس في المؤسسة السيدة **فريدة كامباتا** التي، ومن وحي أجواء المأدبة، استعاضت عن الكلمة المكتوبة بأخرى مرتجلة ركّزت فيها على مدلولات الذكرى الـ50 كمحطة أساسية لتقييم الإنجازات، ووضع تصور واضح للتوجّهات المستقبلية.

وعرضت **كامباتا** نبذة عن تأسيس المؤسسة، مشيرة إلى أنه عند إنشاء مؤسسة التمويل الدولية، تمّ طرح سؤال حول جدوى الاستثمار في الأسواق الناشئة وأخذ المخاطرة التجارية وفي الوقت عينه تحقيق الأرباح المتوخاة. وجرت كذلك مناقشة مفهوم إنشاء كيان دولي يقوم بتوفير التمويل للقطاع الخاص من دون ضمانات حكومية، لكن نظراً لغياب الإجماع السياسي أحيل هذا الملف إلى الأدراج ليعود ويظهر إلى العلن، في العام 1954، حين طرح رئيس البنك الدولي آنذاك **يوجين بلاك** مسألة نقص التمويل اللازم لتطور القطاع الخاص والضغوط الكبيرة على إدارة الرئيس الأميركي **ترومان** من قبل بلدان أميركا اللاتينية لتوفير الأموال اللازمة، وعندها ولدت مؤسسة التمويل الدولية في العام 1956.

ومن ثم انتقلت **كامباتا** للحديث عن انخراط مؤسسة التمويل الدولية في مجال المساعدات التقنية والاستشارات في الثمانينات حين كان مدير مؤسسة التمويل الدولية حينها يتجول في إحدى سيارات التاكسي. وقال له السائق أنه بإمكانه تحقيق نتائج أفضل لو أن المصرف يقرضه بعض المال. فسأله مدير المؤسسة: لماذا تمتنع المصارف عن تزويده بالمال، فأجابه: لأنني لا أعرف كيف أضع دراسة جدوى. عندها ولدت فكرة قيام مؤسسة التمويل الدولية بتقديم الاستشارات التقنية حيث باتت المؤسسة في يومنا هذا تقدم خدماتها الاستشارية في 100 بلد من خلال 540 مشروعاً وطاقم عمل مؤلفاً من 800 شخص في 650 مكتباً حول العالم.

أما ظهور تعبير الأسواق الناشئة فأرجعته **كامباتا** إلى "ما بعد أزمة المكسيك حين رأى رئيسي أن السبب الأساسي للأزمة لم تكن الديون المتزايدة إنما نقص السيولة. لذا قررت مؤسسة التمويل الدولية تأسيس ما يشبه قاعدة البيانات لتعقب حركية هذه الأسواق. ولما تبيّن للمؤسسة ربحية هذه الأسواق، أطلقنا صندوق الاستثمار في العالم الثالث خصوصاً وأن تعبير الأسواق الناشئة لم يكن قد ظهر بعد. لكننا لم ننجح في جمع الأموال اللازمة، فقال لنا أحد المصرفيين العريقين في مدينة نيويورك: كيف تتوقعون جمع المال من خلال اسم مثل صندوق الاستثمار في العالم الثالث، ونصحنا بتغيير الاسم وظهر عندها تعبير الأسواق الناشئة وبات مصطلحاً أساسياً في القاموس الاستثماري العالمي".

خدمات استشارية في 100 بلد من خلال 540 مشروعاً

تتميّز مؤسسة التمويل الدولية بتقديم تمويل مباشر لمشروعات القطاع الخاص في الأسواق الناشئة

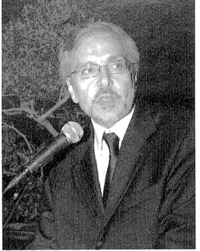
جوزف غرّه

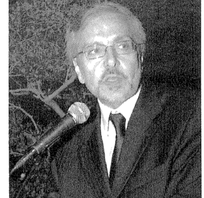
ثم تحدّث رئيس مجلس إدارة شركة يونيسيراميك اللبنانية لصناعة بلاط السيراميك معتبراً أنها "مناسبة طيبة لي شخصياً لأستذكر تجربتي مع مؤسسة التمويل الدولية التي تنطوي على أمرين كان في كل مرة "أول مرة" وقال:" منذ 35 عاماً، أي في العام 1971 ضمنت مؤسسة التمويل الدولية أول قرض لها في لبنان لصالح شركة ليسيكو وهي الشركة التي أسستها مع المرحوم **جميل صوايا**. وأنا فخور بأنني وقّعت أول قرض للمؤسسة بصفتي حينها نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة ليسيكو.

وفي العام 1993، وبعد غياب 15 عاماً، قدمت مؤسسة التمويل الدولية قرضاً طويل الأجل لشركة يونيسيراميك التي أرأس مجلس إدارتها، مستأنفة بذلك نشاطها في



جوزف غره





كارل بستاني

لبنان. وأتذكر ذلك اليوم حيث عملت بصورة وثيقة مع **جورج زهار** مدير الاستثمار في المشروع، **د. موهان فيرواني** الخبير الصناعي، والوزير **سامي حداد** (كان يومها مدير القسم) و**أندريه هوفاغميان** مدير دائرة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى **مروان نصولي** الذي كان المستشار الداخلي للمشروع حتى عودته إلى بيروت في العام 1998 وتعيينه نائباً لحاكم مصرف لبنان.

لقد وفّرت مؤسسة التمويل الدولية IFC لشركة يونيسيراميك قرضاً بقيمة 4 ملايين دولار، كما أمنت مساهمة بمليوني دولار من بنك التنمية الألماني (FMO)، وذلك لمدة 7 سنوات من ضمنها فترة سماح لمدة سنتين. وقد شكّل هذا القرض 60 في المئة من إجمالي كلفة المشروع.

وتابع **غرّه**: "لقد تمت عملية القرض بسرعة واضحة ويمكنني التأكيد أن "يونيسيراميك" لم تواجه أي صعوبات في تعاملها مع فريق الـIFC.

وإلى توفيرها قرضاً طويل الأجل لم يكن متاحاً لدى البنوك المحلية، وتمكينها الشركة من زيادة طاقتها الإنتاجية وتطوير تقنياتها، فإن الـIFC لعبت دوراً مهماً في الآتي:

– إعداد هيكلية العملية واستخدام المال من خلال برنامج القرض "B".

– تأكيد وتثبيت الأساس والفرضيات التي كانت وراء الاقتراع ما أمّن للشركة المساهمين.

– أيقظت وعينا لقضايا بيئية محتملة وساعدت على التخفيف منها.

– سمحت لفريق يونيسيراميك بالاطلاع على أفضل الخبرات في عمليات التمويل والتصنيع.

وخلص **غرّه** إلى القول أن موافقة IFC على القرض اجتذب مستثمرين مؤسساتيين إقليميين الذين ساهموا لاحقاً في رأس مال شركة يونيسيراميك.

كارل بستاني

ثم كانت كلمة لـ**كارل بستاني** المسؤول في مؤسسة SAB is التي تملك سلسلة من المدارس في العديد من البلدان العربية والأجنبية، والتي كان لها مؤخراً مشروع المدرسة الدولية في "أدما" الواقعة شمال مدينة جونيه.

وقال **بستاني**: "رحلتنا مع IFC بدأت باتصال هاتفي تلقيته من الصديق **جوزف غره** في أكتوبر 2003 فسألني عن إمكانية اللقاء بفريق من الـIFC في اليوم نفسه، وحينها كنت أعرف القليل عن مؤسسة التمويل الدولية، ولا أعرف النشاط الذي تقوم به إلا أنها على علاقة ما مع البنك الدولي. ورغم ارتباطاتي في ذلك اليوم لم أكن قادراً على رفض هذا الطلب من صديق قديم. وبعد الاتصال الأول، حصل اجتماع أساسي مع **Guy Elena** مسؤول قسم الصحة والتعليم في دائرة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بحضور الوزير **سامي حداد**.

وقد اظهر هذا الاجتماع أن ثمة رؤية مشتركة لدى الفريقين بأن القطاع الخاص هو الحل الوحيد لتعزيز التعليم العام حول العالم. وقد تعززت قناعة IFC بذلك بعد أن علمت بأن لدينا شراكات بين القطاعين العام والخاص في ألمانيا والولايات المتحدة الأميركية".

وتابع **بستاني**: "عندما برزت لدينا حاجة للتمويل، توجّهنا طبيعياً نحو السوق المالية التي كانت بالفعل متجاوبة وبشروط تنافسية، إلا أننا اتخذنا قراراً نهائياً بالتعامل مع IFC لأنها طرحت على طاولة المباحثات أموراً كانت SABis تبحث عنها. فلقد كنا فعلياً بحاجة إلى شريك ستراتيجي يدعم رؤيتنا ولديه القدرة والالتزام للعمل معنا في مجالات مختلفة بينها الحوكمة وإدارة الموارد البشرية وتطوير البيئة المعلوماتية القائمة. وبكلام آخر كنا بحاجة إلى شريك ستراتيجي طويل الأجل أكثر من حاجتنا إلى ممول".

وختم: "في العام 2003 كانت لدينا 27 مدرسة ضمن شبكة SABis وفي السنة التالية بات لدينا 41 مدرسة في 41 بلداً، وفي العام المقبل (2007) نفتح أول مدرسة في الصين ...". ■



الإصلاح في الشرق الأوسط: فرص وتحديات

بقلم د. شفيق المصري

أصبحت عبارة "الإصلاح" في القاموس السياسي رائجة الاستعمال إلى درجة يشارك فيها الحاكم والمعارض على السواء. فالإصلاح يدخل في برنامج حكومي بقدر ما ينادي به حزب أو جماعة معارضة. وإذا كان ثمة إصرار مشترك على الإصلاح، فتبقى المسألة عالقة حول التفاصيل والأولويات وصدقية التنفيذ. والإصلاح في الشرق الأوسط يتناول، بتعريفه، الإطار الأشمل من كافة القطاعات الاقتصادية والسياسية من دون استثناء. ولعلّ السبب في تداوله حالياً عائد إلى عدد من الحيثيات والوقائع. فالإصلاح، في دول أخرى، بات شأناً يومياً ومتواصلاً لكي يواكب التقدم السريع الذي يتّسم به العصر. أما في الشرق الأوسط، ولا سيما في الدول العربية فهو لا يزال في نطاق الشعار من دون القرار وفي سياق الوعود من دون الالتزام.

ولكن الأمور الواقعة على الأرض الشرق أوسطية تفرض هذا الإصلاح الشامل في وجهيه الاقتصادي والسياسي بقدر ما تقتضيه متطلبات المواجهة والمواكبة في آن معاً، وبقدر ما تطالب به شعوب المنطقة وما ترتقبه الدول الأخرى أيضاً.

وإذا كان لا بدّ من أن يتجسّد هذا الإصلاح ببرامج وخطط وسياسات متكاملة فإن النظرة للحكم يجب أن ترتقي، هي الأخرى، من نطاق التسلّط إلى التبصّر، ومن المواجهة إلى المشاركة.

وما يشهده الشرق الأوسط حالياً يدفع بهذا الإصلاح إلى حيّز التطبيق على الرغم من بعض التحديات والصعوبات، ذلك لأن ثمة فرصاً متاحة لاعتماد هذا الإصلاح وتفعيله على أكثر من صعيد. وإذا كان قد تحقق بعض الإنجازات الاقتصادية والسياسية لدى بعض دول المنطقة، فإن العبرة تكمن في تواصل هذه الإنجازات من جهة وفي دفعها لدى بعضها الآخر من جهة ثانية.

أولاً: الفرص

يلاحظ المراقبون الوتيرة المتسارعة في اتساع الفرص الاستثمارية العامة سواء منها الاستثمار الأجنبي والمحلي في كافة المجالات الاقتصادية والتقنية الراهنة. وهذه الاستثمارات التي تتنامى بوتيرة عالية تشكل الرافعة الأساسية للنهوض الاقتصادي العام. ولعلّ الاتجاه الراهن لتشجيع الاستثمار في القطاع الخاص والحد من القيود الحكومية والتعقيدات البيروقراطية الأخرى والاستجابة الجدّية لتوصيات المنظمات الدولية والإقليمية... إلخ، تشكّل في مجموعها بداية جدّية للإصلاح المطلوب من أجل مواكبة هذه الديناميية الاستثمارية الراهنة. وليست المؤتمرات والمنتديات والمعارض والحلقات الدراسية المحلية والإقليمية والدولية التي تتوالى هنا وهناك إلا مؤشرات جدّية لهذه الديناميية المتحفزة سواء على مستوى الاقتصاد العربي أو على مستوى الاهتمام الدولي باقتصادات الشرق الأوسط.

والمعروف أن أي تفعيل نوعي لهذا المناخ الاستثماري العام لا يستقيم إلا إذا كان مسبوقاً ومستنداً إلى محاولات جدّية ومتقدمة في الإصلاح الحاضن له. وهذا الإقبال الاستثماري الملحوظ لا يتحرّك في فراغ وإنما ينطلق من فورتين: فورة الإنتاج النفطي المتزايد من ناحية، وفورة العائدات المالية الناتجة عنه من ناحية ثانية (في ضوء زيادة الأسعار وتزايد الطلب الدولي كما هو معروف). ولا بدّ، حيال ذلك، من التسابق على قطف ثمار الفورتين معاً. وإذا لم تستفد الحكومات الشرق أوسطية، بدورها، من هذه النهضة المزدوجة من أجل تحقيق إصلاحات إنمائية متكاملة، فإن الفرص المتاحة حالياً لن تتكرر على الإطلاق. ولعلّ رقماً واحداً فقط يعطي صورة واضحة عن هذه الفرص الراهنة. فقد أكّد صندوق النقد العربي أن احتياطات الدول العربية من العملات الأجنبية ارتفعت من 87 مليار دولار في العام 1999 إلى 197 ملياراً العام 2004. ومن المؤكد أن هذا الرقم سيقفز صعوداً في العام 2005 وحتى الوقت الراهن بسبب الاسعار المتصاعدة للنفط خلال هذه الفترة.

ثانياً: التحدّيات

لعلّ الجانب الأهم في برامج الإصلاح أنها تقترح المقتربات والحلول التي تشكّل تحدّياً متواصلاً لإمكانيات تنفيذها. وإذا أخذنا بعض ما ذكره رئيس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** في كلمته التي ألقاها بمناسبة منتدى الاقتصاد العربي في بيروت، نتعرف على هذا الجانب: "إن عدم الاستقرار السياسي والأمني في المنطقة بات مسألة ضاغطة على دولنا العربية لجهة تأكيد ضرورة وضع معالجة البطالة في أولوياتها الإصلاحية، والمبادرة إلى اعتماد السياسات والإجراءات العملية التي تمكّن القطاع الخاص من خلق فرص عمل تستوعب الزيادة السكانية المطردة، إذ يتوقع أن نكون نحن العرب في حاجة إلى خلق 100 مليون فرصة عمل جديدة مع حلول العام 2020 ...".

والواقع أن هذه "الأولويات الإصلاحية" أقرّها أيضاً المنتدى الاقتصادي العالمي حول الشرق الأوسط (في شرم الشيخ في 5/22) حيث أكّد على:

– تأسيس حوار مفتوح وشفاف بين قادة الأعمال والسياسة، ومن ثم ضرورة الاعتراف المتنامي بدور القطاع الخاص الذي هو المفتاح للسير قُدماً في الاصلاح الاقتصادي والاجتماعي.

– خلق فرص العمل للجيل الشاب العربي بعد الإقرار والتركيز على الاستثمار في التعليم والعنصر البشري المؤهل.

– إعطاء دور أكبر وأكثر عمقاً للمرأة في المجتمع.

والمعروف هنا أن الترابط بين السلوك السياسي والنهوض الاقتصادي مصيري وملزم إذ لا يتحقق إصلاح إلا من قبل الصالحين المصلحين، وهذه المعادلة قائمة لدى كل نظام شرق أوسطي، وهي قاعدة ذات صدقية دولية متواصلة؛ ولعلّها تشكل التحدّي الأساسي لكل إصلاح وفي كل اتجاه.

أما مسألة التحدّيات المعرقلة الأخرى فهي كثيرة ومتشعّبة على الصعيدين الإقليمي والدولي في آن معاً. ولكن المهم أن لدى الحكومات الشرق أوسطية اليوم من المقومات والفرص ما يمكّنها من مباشرة هذا الإصلاح. كما أن لدى شعوب هذه المنطقة من وسائل الاتصال والإعلام ما يمكّنها من المطالبة بهذا الإصلاح ومتابعته على أكثر من صعيد. ■

نائب رئيس شركة الاستثمارات الوطنية أسعد البنوان:

التوسّع المكثّف إقليمياً وقطاعياً

الكويت-عاصم البعيني

تعتبر شركة الاستثمارات الوطنية من أبرز الشركات الاستثمارية في الكويت، حيث بلغت قيمة الأصول التي تديرها الشركة مع نهاية العام 2005 نحو 7 مليارات دولار، وقد استفادت الشركة من دعم مجموعة الخرافي، التي تُعد أحد أبرز المساهمين فيها، لتعتمد خطة توسّع ستراتيجية تركّزت على الاستثمار المباشر في القطاعات الواعدة.

وإلى جانب الدور الذي تلعبه على صعيد قطاع الاستثمار، تساهم الشركة بحصة مؤثرة في شركة الاتصالات المتنقلة (MTC)، التي تسعى بدورها إلى تعزيز حضورها في قطاع النقّال على مستوى العالم؛ كذلك تسعى "الاستثمارات الوطنية" إلى الاستفادة من فرص النمو في قطاع التمويل الإسلامي حيث تساهم بحصة كبيرة في الشركة الأولى للاستثمار والتي تلعب دور الذراع الاستثمارية لها في هذا القطاع.

"الاقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس مجلس ادارة شركة الاستثمارات الوطنية والرئيس التنفيذي أسعد البنوان، وكان حوار حول ستراتيجية الشركة وأبرز مشاريعها وتوجهاتها المستقبلية.

■ **كيف تقيّمون أداء شركة الاستثمارات الوطنية في العام 2005، مقارنة بالسنوات السابقة؟**

□ حققت الشركة أداءً إيجابياً يشار إليه من خلال مؤشرات عدة لعل أبرزها تزايد حجم المحافظ والصناديق المدارة للعملاء بمتوسط معدل نمو مركب (CAGR) يعادل 59 في المئة منذ 1999 وحتى نهاية 2005، لتصل إلى 2,14 مليار دينار كويتي (أكثر من 7 مليارات دولار).

كما يُستدل على هذا الأداء من تزايد قاعدة العملاء التي تشمل كويتيين وخليجيين وأجانب، ويعكس هذا الأداء والتحسّن في الإيرادات قدرة الشركة على اختيار الفرص الاستثمارية وتقديم أفضل الخدمات للمستثمرين. وتسعى الشركة إلى التطوير واجتذاب الكفاءات المتخصصة للمضي في النمو والتوسّع والانتشار إقليمياً.

■ **ما هي أبرز ركائز ستراتيجية العمل؟ وكيف انعكست هذه الستراتيجية على أداء الشركة؟**

□ تعتبر شركة الاستثمارات الوطنية نموذجاً على تحقيق ستراتيجية ناجحة في الإدارة والنمو؛ فقد كانت اهتماماتها ترتكز على القطاع العقاري منذ انطلاقتها الأولى العام1987، لكنها بادرت في العام 1994 إلى تغيير الادارة وترافق ذلك مع تبني قرار ستراتيجي بالتحوّل إلى تقديم الخدمات المالية والاستشارية والاستثمارية وإدارة المحافظ للمستثمرين وجذب رؤوس الأموال من المؤسسات والأفراد ضمن إدارة الأصول والصناديق وتوفير خدمات الاستثمار والتمويل المتنوّعة والمتميّزة، واستقطاب الكفاءات البشرية.

وعلى هذا الأساس، تمّ تنفيذ هذه الستراتيجية المعتمدة على تقليل نسبة المخاطرة على رأس المال وزيادة الإيرادات التشغيلية للشركة وخصوصاً أتعاب الإدارة والاستشارات. وتأتي هذه الستراتيجية نتيجة للخطوات المدروسة والبنّاءة من قبل الإدارة، التي تطمح بأن تتبوأ الشركة مكانتها بين الشركات الاستثمارية الرائدة محلياً وإقليمياً.

ومن أبرز التحدّيات التي واجهت الإدارة، القدرة على تحويل شركة الاستثمارات الوطنية من شركة تتركّز أصولها في مجال العقار (بقيمة تعادل 40 مليون دينار كويتي في 31 ديسمبر 1999 وتمثل 63 في المئة من إجمالي الأصول) إلى شركة تعتمد على خدمات الاستثمار وإدارة المحافظ والصناديق والخدمات الاستشارية في الوقت الحالي مقلصة من حجم الأصول العقارية إلى 18 مليون دينار كويتي في 30 سبتمبر 2005 لتمثل 7,6 في المئة من إجمالي الأصول.

■ **نجحت الشركة في لعب دور ريادي في الكويت، فما الذي يميّزها عن سواها؟**

□ تتميّز الشركة بعدد من المزايا أبرزها الآتي:

– تواجد فعّال في السوق الكويتية، إذ باتت أحد صانعي السوق وتدير ما يقارب 6 في المئة من إجمالي الأموال المدارة.

– تحقيق أعلى النتائج والنمو المتواصل في الأرباح، ما يؤكّد قدرتها على الإيفاء بالتزاماتها تجاه المساهمين.

– تقديم فرص فريدة وفتح أسواق جديدة، بغرض التخفيف من المخاطر وتنويع المصادر، ودخلت إلى أسواق الصين ودول شرق آسيا، السودان، مصر، سورية، الأردن، لبنان، قطر، الإمارات، البحرين والسعودية.

– القدرة على إدارة الاكتتابات العامة والخاصة. فقد عملت على تأسيس شركات برأس مال يفوق المليار دينار على مدى السنوات الأربع الماضية، منها على سبيل المثال الاكتتاب في رأس مال الشركة الكويتية الصينية الاستثمارية الذي بلغ 80 مليون دينار في

إطلاق صندوق الموارد للصناعة والخدمات النفطية قريباً



سبتمبر 2005.

– إدارة المحافظ والصناديق وتحقيق عوائد استثنائية تعتبر الأعلى في السوق؛ ومثال على ذلك: حقق صندوق الوطنية الاستثماري (أصوله 220 مليون دينار) أفضل أداء للسنة الثانية على التوالي مقارنة بالصناديق الأخرى التي تستثمر في سوق الكويت للأوراق المالية.

وتعمل الشركة على تقديم فرص الاستثمار في الأسواق العالمية تحت إدارة محلية قريبة من العملاء ومتفوّقة على أداء المؤشرات العالمية من خلال صندوق التحوّط وهو الأول من نوعه في الكويت والشرق الأوسط الذي يستثمر في مؤشرات الأسهم الأميركية والذي حقق أداءً إيجابياً بنسبة 16,38 في المئة للعام 2005 متفوّقاً على عائد مؤشر الـ "نازداك" الذي بلغ 1,49 في المئة للفترة نفسها.

■ **كيف كان تطوّر أداء مختلف الصناديق لدى الشركة؟**

□ إنّ أداء الصناديق الاستثمارية التي تطرحها الشركة (أكانت تقليدية أو إسلامية) ممتاز، خصوصاً أنها تركّز على تحقيق عوائد معقولة ترضي المساهمين مع الحفاظ في الوقت نفسه على النمو المتوازن، بما يضمن استمرارية العوائد في أي وضع تكون عليه أسواق المال.

وأطلقت الشركة 5 صناديق استثمارية، 4 منها في الأسواق المحلية والعربية: الأول هو صندوق الوطنية الاستثماري، والصناديق الثلاثة المتبقية اسلامية وهي: ("الزاجل للخدمات والاتصالات"، "الصفوة الاستثماري" و"الدارج الاستثماري")، بالإضافة إلى صندوق التحوّط الذي يستثمر في الأسواق الأميركية بإدارة محلية كويتية. وقد طرحت في بداية العام 2006 صندوق الموارد للصناعة والخدمات النفطية الذي تمّ الاكتتاب به بمقدار 40 مليون دينار كويتي.

ونظراً لأداء هذه الصناديق الاستثمارية المتميّز فقد صنفت من أفضل الصناديق المطروحة في الكويت، حيث أنّ العوائد المحققة متفوّقة على مثيلاتها من الصناديق الأخرى من ناحية الأداء، فصندوق الوطنية الاستثماري حقق عائداً بلغ 347 في المئة منذ التأسيس في يوليو 2001، حيث يعتبر من أكبر الصناديق من ناحية القيمة الرأسمالية؛ وصندوق الصفوة حقق عائداً بنسبة 183 في المئة منذ تأسيسه في يونيو 2002؛ وحقق صندوق الدارج وحده عائداً قدره 172 في المئة منذ التأسيس في يوليو 2003، وقد حقق صندوق الزاجل عائداً بنسبة 34 في المئة منذ تأسيسه في فبراير 2005، فيما حقق صندوق التحوّط (الذي تأسس في يوليو 2004) أداءً إيجابياً بنسبة 16,38 في المئة للعام 2005.

تمّ تحقيق هذه النتائج نتيجة لحرص الشركة بشكل عام على التركيز على الشركات ذات الأداء التشغيلي المستمر والتي تتميّز إداراتها بالحرص على التطوّر، وانتقاء الشركات الواعدة، وادارة الشركة تعتمد في صناديقها على الأسس الفنية مع اتخاذ القرارات الاستثمارية المعتمدة على التحليلات والدراسات الاقتصادية التي لديها.

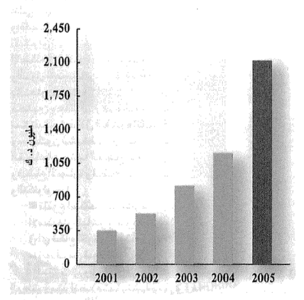
تأسيس شركات جديدة بالتعاون مع شركاء ستراتيجيين في قطاعات العقار والإجارة والتعليم والتكنولوجيا

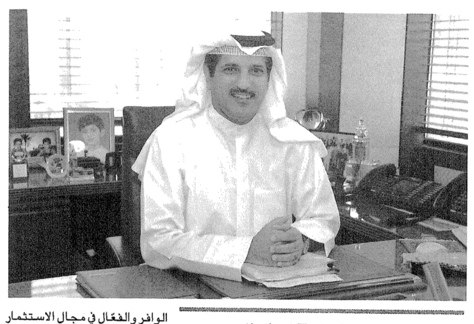
■ **ما هي أبرز المنتجات التي سيتم طرحها في العام 2006، وهل تنوون إطلاق شركات جديدة؟**

□ تتميّز الشركة بطرحها الدائم للخدمات المبتكرة وسعيها المستمر لاختيار الفرص الاستثمارية المميّزة في الأسواق المحلية والعربية والعالمية، حيث تقدم الشركة الخدمات والأدوات التالية:

– **صندوق الموارد للصناعة والخدمات النفطية:** انتهاجاً لستراتيجية الريادة والتواصل في تقديم الخدمات والمنتجات الاستثمارية للأفراد والمؤسسات على حد سواء طرحت شركة الاستثمارات الوطنية ولأول مرة صندوقاً جديداً وفريداً من نوعه

الأموال المدارة





"الاستثمارات الوطنية" نموذج ناجح في الإدارة والنمو

تقدّم "الاستثمارات الوطنية" فرص الاستثمار في الأسواق العالمية بإدارة محلية قريبة من العملاء

وهو "صندوق الموارد للصناعة والخدمات النفطية" والذي يستثمر في الشركات الصناعية وشركات الطاقة المدرجة وغير المدرجة سواء العاملة في قطاع البتروكيميائيات أو في القطاع النفطي مباشرة في السوقين المحلية والخليجية، على أن تتوافق تلك الشركات مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث سيقوم الصندوق الذي ستساهم فيه الشركة نفسها بالاستفادة من الطفرة النوعية والكمية في مجال قطاع الطاقة ولا سيما في الشركات التي لا يسمح للمستثمرين الأجانب الاستثمار فيها، وبالتالي سيكون الحق للمستثمرين بالمساهمة فيها عبر صندوق الموارد الذي يتمتّع بميزة القدرة على المساهمة والاستثمار في تلك الشركات، فضلاً عن أنّ سياسة الصندوق تتميّز بالسيولة العالية حيث يوفّر إمكانية الاشتراك والاسترداد بصورة شهرية؛ وأنّ سياسة توزيع الصندوق النصف سنوية تعطي عوائد جارية منتظمة للمساهمين.

– **صندوق الوطنية النقدي:** سوف تطرح الشركة هذا الصندوق قريباً ويهدف إلى تحقيق عوائد جارية تفوق الودائع البنكية قصيرة الأجل والمتمثلة بمدة 3 أشهر، هذا من خلال الاستثمار في أدوات السوق النقدية. ويبلغ حدود رأس المال المصرّح به من 5 إلى 500 مليون دينار كويتي.

وبالنسبة للشق الثاني من السؤال، فإنّ الشركة تعمل حالياً على تأسيس شركات محلية وإقليمية يكون نشاطها الرئيسي في الأسواق الناشئة وستركّز على الاستثمار في منطقة الخليج العربي، والدول العربية وشمال أفريقيا، بالتعاون مع شركاء ستراتيجيين محليين وعالميين. وهذه الشركات ستتبلور خلال الفترة المقبلة وسيكون نشاطها في مختلف القطاعات منها القطاع العقاري وقطاع الاجارة وقطاع التعليم والتكنولوجيا.

■ **تتنوّع استثمارات الشركة بين الاستثمار المباشر وغير المباشر. في أي قطاع تتركز الاستثمارات؟ ما الهدف من تنويعها؟**

□ تميّزت شركة الاستثمارات الوطنية منذ انطلاقتها بنشاطها الوافر والفعّال في مجال الاستثمار المباشر وغير المباشر، حيث اتسع نطاق استثماراتها ليشمل الكويت ودول الخليج وبلاد الشام، مصر، أوروبا والولايات المتحدة الأميركية. وقد عمدت الشركة في الآونة الأخيرة إلى زيادة تركيز اهتمامها على الاستثمار في الاقتصادات الناشئة مثل السودان، حيث تعكف على إيجاد فرص واعدة في مختلف القطاعات الاقتصادية.

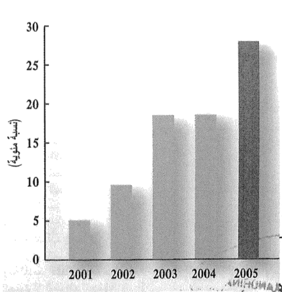
وتسعى الشركة إلى إيجاد الفرص الاستثمارية في شتى القطاعات وخصوصاً قطاع البنية التحتية والخدمات والبتروكيميائيات والنفط، وذلك في ضوء تنوّع أنشطة هذه القطاعات وزيادة المشاريع المتوقعة في ظل الاستفادة من ارتفاع أسعار النفط الذي يؤدي إلى وجود فائض في ميزانية دولة الكويت.

يهدف التنويع إلى تقليل المخاطر وتنويع مصادر الدخل والتوسّع إقليمياً لتكون شركة الاستثمارات الوطنية إحدى أكبر الشركات في المنطقة العربية.

■ **أي من الأسواق تعتبر الأكثر جدوى بالنسبة اليكم؟**

□ الأسواق الناشئة عموماً، حيث تزخر بفرص النمو وتحقيق العائد المرضي. وتعتبر الكويت في طليعة هذه الأسواق حيث أن استقرار أسعار النفط واحتسابها على أساس 21 دولاراً للبرميل في الموازنة نتيجة الفارق الكبير بين السعر المعتمد والسعر الفعلي. وبلغ هذا الفائض في

العائد على إجمالي الأصول



5 صناديق استثمارية، 4 منها في الأسواق المحلية والعربية، والخامس صندوق للتحوّط يستثمر في الأسواق الأميركية

دعوة إلى تكوين سوق خليجية مشتركة للأوراق المالية

موازنة العام الماضي 2,7 مليار دينار ويتوقع أن يصل هذا العام إلى 6 مليارات دينار.

ومما لا شك فيه أنّ هذا الوضع المالي يسمح باستمرار تنفيذ مشاريع جديدة للبنية التحتية وتطوير مشاريع قائمة، ما يزيد من فرص الاستثمار والاستفادة من نتائج الإنفاق الحكومي.

ونتيجة لذلك، يتطوّر القطاع المالي في الكويت بصورة مطردة وبات يشكل ركيزة مهمة من ركائز النمو. وقد بات للشركات الاستثمارية دور حيوي في التنمية والتوسّع الاستثماريين. ويعتمد تطوير العمل الاستثماري على التعاون بين الجهات الحكومية والرقابية من جهة، وعلى القطاع الخاص الذي يعتبر مصدر الفرص الاستثمارية.

ولقد بات للشركات الاستثمارية الكويتية دور إقليمي متزايد الأهمية، حيث تسعى إلى التواجد إقليمياً بهدف تنويع مصادر الدخل والتقليل من المخاطر والدخول في استثمارات مباشرة مستفيدة من السيولة المتوافرة.

■ **كيف تساهم الشركة في تطوير العمل المالي في الكويت والمنطقة؟**

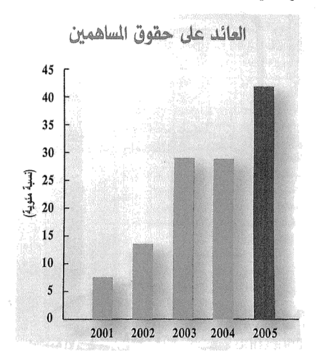
□ تساهم الشركة في تطوير العمل المالي في الكويت والمنطقة كونها إحدى الشركات الاستثمارية الرائدة في هذا المجال، حيث أسهمت في تطوير سوق الأجل والبيوع المستقبلية عن طريق طرح خدمتي الأجل 54 والتكامل. ومن خلال خبرتها تعمل على استحداث مؤشرات عالية تعكس أداء السوق بشكل أكبر وتقوم بطرح فرص استثمارية مميّزة عبر الاستثمار في الصناديق والمحافظ والقيام بإدارة تأسيس الشركات وإدارة الإصدارات والاكتتابات الخاصة والعامة التي تعدّ من الأدوات لتطوير السوق الرأسمالية.

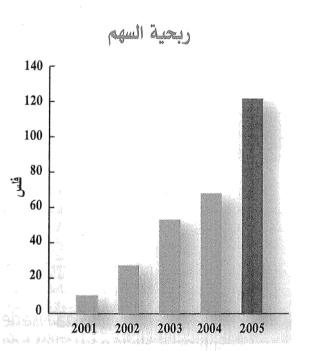
بالإضافة إلى مساهمتها في استقطاب المستثمرين الأجانب للدخول في قطاعات وفرص في المنطقة. ونحن ندعو لبحث فرصة تكوين سوق خليجية مشتركة للأوراق المالية التي تعود على المستثمر الخليجي بالمنفعة وتمكنّه من الدخول والتداول في جميع الأسهم الخليجية في آن واحد عبر سوق واحدة؛ وهو ما يؤدي إلى تطوير أداء الأسواق المالية وتوسّعة قاعدة الشركات المدرجة وسن قوانين تحمي صغار المستثمرين وتعتمد على الشفافية وتفتح المجال للشركات الاستثمارية الأجنبية والأفراد بالنظر جدياً إلى أسواقنا كمنطقة استثمارية واعدة.

■ **كيف تنظرون إلى فورة الأسواق الخليجية ثم حركة التصحيح التي تمرّ بها؟**

□ نعتقد أنّ ما حصل يعدّ أمراً طبيعياً حيث الارتفاعات الكبيرة التي شهدناها على مدى السنوات الثلاث الماضية تتطلب من الوضع الحالي بأن يأخذ كامل دورته، وهذا أمر في غالبه صحي على وضع الاقتصاد العام، ونستطيع على سبيل المثال ذكر بعض من الأسباب التي أدت إلى هذه التذبذبات:

نلاحظ بأنّ السيولة الموجودة في السوق قد انخفضت بشكل لافت عن تداولات الربع الأخير من العام 2005، والتي تراوح الآن عند مستوى 85 مليون دينار كمتوسط تداول يومي مقارنة بمتوسط القيمة المتداولة للربع الأخير من العام الماضي والتي كانت عند مستوى 136 مليون دينار، وهذا يعكس نوعاً من الإحجام عن الشراء الذي يتزامن مع ترقّب توزيعات الأرباح وانعقاد الجمعيات العمومية للشركات، هذا إضافة إلى مؤشرات أخرى لها دور في نقص السيولة لدى المستثمرين وهي كثرة الاكتتابات العامة والخاصة في الكويت ودول الخليج العربي والتي ساهمت في توجه أكثر من ثلث السيولة المتوافرة من السوق الثانوية إلى السوق





الأولية. فقد بلغ إجمالي المبالغ التي تمّ سحبها لصالح اكتتاب زيادة رأس مال شركة الهواتف المتنقلة والاكتتاب في زيادة رأس مال شركة الصفوة، بالإضافة إلى الاكتتاب في شركة أوكيانا العقارية وشركة استحواذ القابضة وغيرها من الاكتتابات الخاصة والتي تقدّر بنحو 1,5 مليار دينار كويتي؛ ناهيك عن الاكتتابات العامة في شركة القرين للبتروكيماويات ومحطات الوقود في الشركة الأولى وشركة السور، إضافة إلى الشركة الكويتية الصينية الاستثمارية والشركة الوطنية للطيران وشركة طيران الجزيرة.

وهناك نقطة أخرى جديرة بالذكر هي أنّ معدل العائد على ودائع الأفراد والمؤسسات السائد بين البنوك المحلية قد ارتفع بنسب غير قليلة في ظل التنافس المحموم على جذب السيولة أوصلت بعضها إلى ما يتعدى نسبة الـ 6,5 في المئة كمعدل سنوي عليها وبدأت آثارها تتجلى خلال هذه الفترة وأصبح هناك نوع من التفاضل بين الأدوات المالية المتاحة خصوصاً في ظل قبول كثير من المستثمرين لتلك العوائد وتفضيل عدم خوض مخاطر على رأس المال الذي تم تحقيقه بصورة استثنائية وغير مسبوقة خلال السنوات الثلاث السابقة. وبالفعل فإنّ إجمالي مبالغ الودائع الموجودة لدى البنوك المحلية قد ارتفع بنسبة 9 في المئة خلال آخر شهرين من العام 2005. وبطبيعة الحال فإنّ أثر تلك الظواهر بدأ يطفو على السطح خلال هذه الفترة بحكم الفترة الزمنية الطبيعية بين وقوع الحدث وآثاره المترتبة عليه، ونعتقد أنّ تأثير تراجع السيولة سوف يتلاشى تدريجياً مع بدء الشركات المدرجة بتوزيع الأرباح النقدية للمساهمين، وبالتالي إعادة استثمار جزء منها على الأقل في السوق.

■ **هناك جدل واسع يدور حول كيفية تطوير البورصة كضرورة قيام هيئة سوق رأس المال.. ما رأيكم في ذلك؟**

□ بدأت إدارة السوق باتخاذ قرارات والشروع في تطبيقها والتي من شأنها بلوغ الإصلاحات المنشودة والتي تنعكس إيجاباً على الاقتصاد ككل وعلى الفرص السانحة. فالتطوّرات الراهنة والمتغيرات الحاصلة باتت تفرض مثل هذه الإجراءات. ونعتقد أن ثمة أولوية لتطوير بعض المعايير الحالية. ولذا نطالب بالإسراع في إنشاء هيئة مستقلة لسوق المال للتأكد من سلامة الممارسات الإدارية ولإجراء الرقابة المتعارف عليها في الأسواق العالمية المتخصصة.

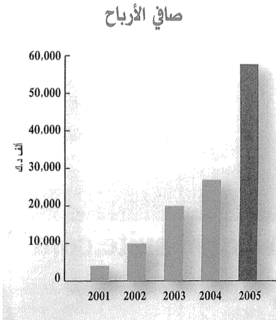
نطالب بالإسراع في إنشاء هيئة مستقلة لسوق الكويت للأوراق المالية



■ **كيف تنظرون إلى الكويت كمركز اقليمي للأعمال؟**

□ إنّ ما تمر به دولة الكويت ودول المنطقة من أحداث ووقائع لها الأثر الأكبر في خلق نقاط تحوّل تاريخية غيّرت من مفهوم استثمار رؤوس الأموال ومن أولويات توزيعها، وغيّرت الوجه العام لماهية وطبيعة فرص الاستثمار الموجودة في المنطقة وفي الكويت تحديداً. إن ما تملكه الدولة من فوائض مالية غير مسبوقة لا بدّ وأن تجعل منها منطقة ذات فرص قيمة وأن تكون محطاً لجذب الأموال والمدخرات. وقد ساهمت هذه النقلة في جذب رؤوس الأموال التي تؤثر بإنعاش الدورة الاقتصادية في شتى المجالات وخصوصاً في سوق الكويت للأوراق المالية. ومن هذا المنطلق يقع على عاتق الهيئات الاشرافية قيادة وجذب رؤوس الأموال والسيولة، وانتهاز فرصة وجود السيولة الكبيرة للبدء بعمليات الخصخصة وغيرها ما يدعم من جودة البنية التحتية ويحافظ على مستوى مخاطر أقل ويضفي اطمئناناً أكبر من ناحية تنويع مسار الدخل.

ونعتقد بأنّ هناك مسؤولية كبيرة تقع على عاتق المؤسسات المالية والاستثمارية في جذب رؤوس الأموال لأن تصبح سوق الكويت للأوراق المالية مركزاً مالياً إقليمياً، وذلك بمشاركة ومساندة الجهات التشريعية والتنفيذية على حد سواء، ومن أهم هذه المسؤوليات هو العمل الدؤوب على تطبيق مبدأ الشفافية. وقد قامت إدارة السوق مشكورة خلال هذا العام بتأكيدها على المضي قُدماً لتطبيق مبدأ الشفافية وعدالة توزيع المعلومات حينما أوقفت وألغت بعض الصفقات المتداولة والتي قام فيها بعض المتداولين بإستغلال معلومات لم يفصح عنها بالسوق وقاموا بالشراء بناء عليها، ومثل هذه الروادع إنما تزيد من مصداقية السوق وإدارتها. ■



منتدى الشفافية الثالث لشركة مشاريع الكويت القابضة

العيار: نحقق توقّعاتنا بالكفاءة وبسلامة التخطيط المالي

الكويت-عاصم البعيني

عقدت شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) منتدى الشفافية السنوي الثالث، حيث كشفت معظم شركاتها التابعة عن توجهاتها المستقبلية وأبرز مشاريعها وتوقّعاتها المالية خلال العام الجاري.

ويعكس المنتدى عمق الرؤية الستراتيجية التي تعتمدها الشركة وسعيها إلى توفير أعلى مستوى من الشفافية. ويكتسب المنتدى الذي بات تقليداً لدى "كيبكو" مصداقية كبيرة بعد نجاح الشركات التابعة في تحقيق التوقّعات التي أعلنت عنها، ما يعكس صوابية التخطيط المالي وكفاءة الأجهزة الإدارية، كما يقول العضو المنتدب ورئيس المدراء التنفيذيين في شركة مشاريع الكويت القابضة فيصل العيار.

يقول **فيصل العيار** إنّ الشفافية تشكل القاعدة الرئيسية لبناء علاقة ستراتيجية وطويلة الأمد مع المستثمرين في الشركة، حيث انعكس تبني مبدأ الشفافية كخيار ستراتيجي إيجاباً على أداء الشركة. ويستند هذا التوجه إلى عوامل ثلاثة ساهمت في تحقيق نجاح الشركة وهي: وضع العملاء في صدارة الاهتمام، الاستعانة بالكوادر البشرية المتخصصة، واعتماد أساليب عمل متطوّرة. كما أنّ النجاح الذي حققته الشركة جعلها الأولى على مستوى منطقة الشرق الأوسط في التصنيف الائتماني، حيث منحتها وكالة "ستاندر أند بورز" العالمية تصنيفاً بدرجة (-BBB) للأمد الطويل و(A - 3) للأمد القصير.

ويضيف **العيار** أنّ التوقعات تشير إلى أنّ الشركة سوف تحقق مزيداً من النمو خلال العام 2006 لترتفع الأرباح من نحو 38 مليون دينار إلى نحو 47 مليوناً، وأن ترتفع ربحية السهم من 37 إلى 46 فلساً.

انجازات العام 2005

استمرت شركة مشاريع الكويت القابضة في تحقيق أهدافها الستراتيجية حيث شكل العام 2005 نموذجاً للأداء المالي

اعتماد الشفافية أحد أسباب نجاح "المشاريع"

القوي الذي عرفته الشركة منذ نحو 14 عاماً، ونجحت في استقطاب نحو 350 مليون دولار للاكتتاب في برنامج الأوراق المالية متوسط الأجل، كما أتمّت صفقة قرض دولي مشترك بقيمة 175 مليون دولار، وكلّفت كلاً من بنك بي.أن. بي. باريبا وبنك الاستثمار الأوروبي و Dresdner Kleinworst Wasserstein وبنك HSBC بإصدار أوراق مالية أوروبية متوسطة الأجل في الأسواق المالية الدولية بقيمة 2 مليار دولار.

إدراج "شوتايم"

ويوضح **العيار** أنّ الشركة تأمل في طرح أسهم شبكة شوتايم الفضائية في بورصة لندن خلال العام الحالي، حيث تنتظر الشركة اتمام الإجراءات القانونية والمالية، ويتولى كل من مصرفي "مورغان ستانلي" و"غولدمان ساكس" تحديد الموعد النهائي للإدراج وفقاً لمعطيات السوق.

وانعكست الخطوات التي اتخذتها الشركة الأم على شركاتها التابعة، فتملّك بنك الخليج المتحد(UGB) حصة مؤثرة في بنك بغداد، وتملّكت شركة الخليج للتأمين حصة في الشركة العربية المصرية للتأمين، ورفعت حصتها في الشركة البحرينية الكويتية للتأمين، أما "الوطنية للاتصالات" فطرحت خدمات الهاتف النقّال في السعودية باستخدام تكنولوجيا "ايدن".

كيبكو: 55 شركة و18 مليار دولار

يبلغ مجموع الأصول التي تديرها كيبكو نحو 18 مليار دولار، حيث تدير محفظة من أكثر من 55 شركة تضم أكثر من 12 ألف موظف وعامل، وتنتشر أنشطتها إلى خارج حدود منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لتصل الى اميركا الشمالية والهند، وتتركز في قطاعات الخدمات المالية، والإعلام والاتصالات، والعقار، والصناعة، والاستشارات والإدارة، والخدمات الطبية، وخدمات الطيران. وتضم محفظة الشركات الرئيسية التابعة لمجموعة مشاريع الكويت كلاً من ذراعها المصرفية الاستثمارية التابعة بنك الخليج المتحد ومقره البحرين، وشركة الخليج للتأمين، وبنك برقان، والشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة، والشركة الإعلامية المتحدة(شوتايم).

بنك برقان: توقّع أرباح قياسية

يُعد بنك برقان من أبرز المؤسسات المصرفية التي تساهم فيها "كيبكو" بحصة مؤثرة، حيث استطاع البنك أن يستأثر بحصة مهمة من السوق المحلية من خلال تعزيز وضع الميزانية العمومية؛ ويوضح رئيس المديرين التنفيذيين في البنك **جوناثان ليون** أنّ توقعات العام 2006 تشير إلى استمرار البنك في تحقيق النتائج المالية الإيجابية خلال هذا العام، حيث من المتوقع أن ترتفع أرباحه من نحو 42,4 مليون دينار في العام 2005، إلى نحو 51,1 مليوناً في العام 2006، في حين من المتوقع أن يرتفع العائد على حقوق المساهمين من نحو 19 إلى 23 في المئة.

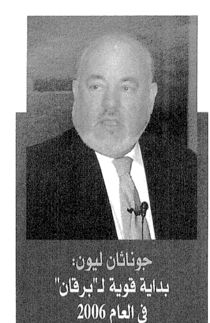
وعن نتائج الربع الأول من العام الجاري، يقول **ليون** إنها شكلت بداية قوية للبنك حيث بلغ صافي الأرباح نحو 11,7 مليون دينار مقارنة بنحو 9,2 ملايين خلال الربع الأول من العام 2005، أي بزيادة نسبتها نحو 28 في المئة، في حين أنّ ربحية السهم بلغت نحو 14,5 فلساً، مقارنة بنحو 10,8 فلوس خلال الربع الأول من العام 2005 أي بزيادة نسبتها نحو 34 في المئة.

ويضيف **ليون** أنّ النتائج المالية الإيجابية دفعت وكالات التصنيف العالمية إلى رفع التقييم الائتماني للبنك، حيث رفعت وكالة "كابيتال انتليجنس" التقييم بمقدار نقطتين منBBB إلى(A-) مستقر، في حين منحت وكالة "موديز" البنك تصنيفاً بدرجة(A2) إيجابي، ووكالة "ستاندر أند بورز" درجة (BBB+) مستقر.

وحرص البنك منذ العام 2004 على اعتماد ستراتيجية تهدف إلى مشاركة المساهمين والمستثمرين في التوجهات المستقبلية، حيث فاقت نتائج العام 2005 كل التوقعات، لتؤكد على نجاح الستراتيجية المعتمدة إذ بلغ العائد على حقوق المساهمين نسبة 19,2 في المئة مقارنة بنسبة 13,8 في المئة خلال العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 39 في المئة، في حين ارتفعت ربحية السهم إلى نحو 51,9 فلساً مقارنة بنحو 34,9 في العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 49 في المئة.

بنك الخليج المتحد: تعزيز الحضور الإقليمي

يعتبر العام 2006 عام تعزيز الحضور الإقليمي بالنسبة لبنك الخليج المتحد، معتمداً في خطته التوسّعية على الخبرة المصرفية التي اكتسبها منذ انطلاقته في سوق البحرين؛ ويقول الرئيس التنفيذي



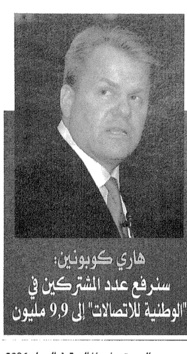
جوناثان ليون: بداية قوية لـ"برقان" في العام 2006

للبنك **وليم خوري** إنّ خطة التوسّع ترجمت من خلال إطلاق بنك سورية والخليج في السوق السورية تحت إدارة وإشراف "الخليج المتحد"، كما تملّك البنك نسبة 25 في المئة من بنك بغداد إلى جانب شركاء ستراتيجيين. وسبق للبنك أن أطلق بنك الجزائر الذي بدأ في تحقيق نتائج مالية إيجابية.

وعلى صعيد قطاع الاستثمار، حصل البنك على رخصة في مركز قطر المالي لتأسيس شركة الخليج المتحد للخدمات المالية، كما سيتم إطلاق شركة استثمارية مشتركة في دولة الإمارات، بالإضافة إلى شركة منافع للاستثمار في الكويت، وشركة استثمارية في تونس. وتهدف هذه الخطوات، بحسب **خوري**، إلى تطوير شبكة من الخدمات المالية المتكاملة في الأسواق الإقليمية.

ويضيف **خوري** أنّ البنك حقق، خلال العام 2005، نتائج مالية قياسية حيث بلغت الأرباح الصافية نحو 81 مليون دولار، مقارنة بنحو 43,3 مليوناً خلال العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 87 في المئة، في حين تجاوزت الموجودات تحت الإدارة 5,6 مليارات دولار.

توقّع ارتفاع الأرباح من 38 إلى 47 مليون دينار العام الحالي



هاري كوبونين: سنرفع عدد المشتركين في "الوطنية للاتصالات" إلى 9,9 مليون

وعن التوقعات المالية في العام 2006، يوضح **خوري** أنه من المتوقع أن ترتفع أرباح البنك إلى نحو 85 مليون دولار، مقارنة بنحو 81 مليوناً خلال العام 2005، على أن يبلغ العائد على الأصول نسبة 4,9 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين 21,1 في المئة.

"الخليج للتأمين": توسّع خارجي

تسعى شركة الخليج للتأمين إلى رفع حصتها في سوق التأمين المحلية وتعزيز حضورها في الأسواق الإقليمية، حيث شهد العام 2005 خطوات عدة في هذا الاتجاه. ويقول الرئيس التنفيذي لـ"الخليج للتأمين" **خالد الحسن** إنّ الشركة رفعت نسبة مساهمتها في الشركة البحرينية الكويتية للتأمين من 10 إلى 28,1 في المئة، وتملّكت نسبة 54 في المئة من أسهم المجموعة العربية المصرية للتأمين "أميج"، كما حصلت على موافقة لتأسيس الشركة السورية للتأمين في سورية، بالإضافة إلى تأسيس شركة تأمين جديدة في السعودية.

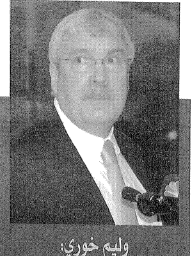
وتتزامن خطة التوسّع التي تعتمدها الشركة مع توقع مزيد من النمو خلال العام 2006، ويوضح **الحسن** إنه من المتوقع أن ترتفع أرباح الشركة إلى نحو 7,7 ملايين دينار في العام 2006 مقارنة بنحو 7 ملايين دينار في العام 2005، أي بزيادة نسبتها 10 في المئة. وتسعى الشركة خلال العام 2006 للمحافظة على المركز الريادي في سوق التأمين الكويتية والتوسّع في شبكة فروع الشركة المحلية، بالإضافة إلى الاستمرار في



سياسة التوسّع الإقليمي، كما أنها تعمل على توفير فريق عمل متخصص يضم الكوادر البشرية الأكثر تطوّراً في الكويت في قطاع مبيعات التأمين على الحياة والتأمينات العامة، إضافة إلى توظيف المزيد من الاستثمارات في برامج تطوير الكوادر البشرية وتطوير نُظم إدارة المعلومات بين شركة الخليج للتأمين وشركاتها التابعة.

"الوطنية للاتصالات": زيادة عدد المشتركين

تركز "الوطنية للاتصالات" على توفير كافة الخدمات المتطوّرة في عالم النقّال، ونجحت خلال العام الماضي في إطلاق خدمات متطوّرة عدة، أبرزها خدمة (HSDPA)، وبذلك باتت "الوطنية" ثاني شركة على مستوى العالم التي توفّر هذه الخدمة؛ كما تعوّل الشركة على لعب دور ريادي في مجال توفير الخدمات بهدف استقطاب أكبر عدد من المشتركين. وفي هذا السياق، يتوقّع الرئيس التنفيذي **هاري كوبونين** أن يرتفع عدد العملاء في الكويت وخارجها خلال العام 2006، من نحو 6,391 ملايين مشترك إلى نحو 9,899 ملايين مشترك. ويقول إنّ ستراتيجية الشركة سوف تركز في الكويت على توفير الخدمات والجودة، أما في تونس والعراق والجزائر والمالديف فالتركيز سيكون على زيادة عدد مستخدمي الهاتف النقّال والتوسّع الجغرافي مع الأخذ في الاعتبار تطوير خدمات "اضغط للتحدث" في شركة الاتصالات السعودية اللاسلكية.



وليم خوري:
تعزيز تواجد "الخليج المتحد" في الخليج وشمال أفريقيا

وتلعب الشركة دوراً مهماً في الأسواق الإقليمية التي تتواجد فيها، حيث تسيطر شركة "تونيزيانا" على حصة تتراوح بين 40 و43 في المئة من سوق الهاتف النقّال في تونس، أما عدد مشتركي "نجمة" في الجزائر فبلغ نحو 1,78 مليون مشترك مقابل 1,47 مليون قبل 4 أشهر.

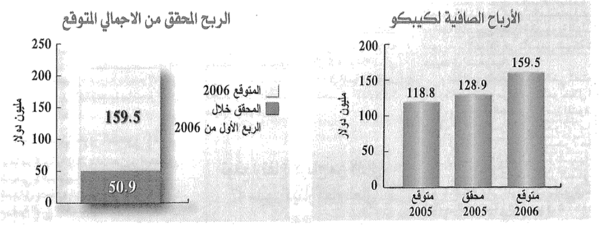
وبالنسبة للنتائج المالية المتوقعة خلال العام الحالي، يوضح الرئيس التنفيذي أنه من المتوقع أن ترتفع الأرباح الصافية إلى نحو 67 مليون دينار، مقارنة بنحو 52,8 مليوناً في العام 2005. وتعكس النتائج التي حققتها الشركة في الربع الأول من العام الحالي صحة هذه التوقعات، حيث ارتفع عدد المشتركين إلى نحو 7,123 ملايين مشترك مقارنة بنحو 3,242 ملايين في الربع الأول من العام 2005، فيما بلغت العائدات نحو 106 ملايين دينار مقارنة بنحو 73 مليوناً في الربع الأول من العام 2005. ■



خالد الحسن:
دخول "الخليج للتأمين" إلى مصر وسورية

المتوقع والمحقق

منتصف العام الماضي 2005 وفي ختام فعاليات منتدى الشفافية الثاني، توقع العضو المنتدب ورئيس المدراء التنفيذيين في كيبكو أن تبلغ أرباح الشركة للعام 2005، حدود 119 مليون دولار أميركي، فإذا بها تبلغ حوالي 129 مليون دولار بزيادة 51 في المئة عن العام 2004. ويبدو أن الشركة سائرة نحو تحقيق وحتى تجاوز الأرباح المتوقعة للعام الحالي 2006، والمقدرة بحوالي 159,5 مليون دولار. فمع انقضاء الربع الأول وصلت أرباح شركة مشاريع الكويت القابضة إلى 50,9 مليون دولار بزيادة قدرها 79 في المئة عن نفس الفترة من العام 2005، ما يشكل بنسبة 22 في المئة من الربح المتوقع.





تعزيزاً لريادتها القطرية في مجالات عدة

شركة "أموال" تطلق 4 صناديق إستثمارية متنوّعة

شهدت دولة قطر في السنوات الخمس الأخيرة نمواً اقتصادياً وحضارياً متميزاً في ظل الاستقرار السياسي والإصلاحات الاقتصادية التي مهّدت الطريق لأن تصبح مركزاً مالياً رئيسياً في المنطقة. فقد تميّز الاقتصاد القطري منذ بداياته باعتماده على تدفّق عائدات النفط كمصدر رئيسي للدخل القومي، إلّا أن القيادة السياسية للدولة شدّدت على أهمية العمل على تنويع مصادر الدخل القومي وتوسيع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد، وضرورة تنمية القطاعات الاقتصادية بصورة متكاملة مبنية على التعاون المستمر بين القطاعين العام والخاص. وقد أدى هذا التوجّه إلى بروز أنشطة اقتصادية غير مرتبطة بالقطاع النفطي وازدياد مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي.

أصبحت دولة قطر من أكبر الدول جذباً للاستثمارات والمستثمرين الإقليميين والدوليين ورجال الأعمال الذين يرغبون في الإستفادة من الفرص الإستثمارية المتنوّعة، وذلك سواء من خلال الاستثمارات الداخلية أو الترويج للاستثمارات الحكومية، كما أنّ رفع التصنيف المالي لقطر مؤخراً دليل قوي على سلامة النهج الاقتصادي.

وفي ظل هذا الإزدهار الإقتصادي، بدأت قصة نجاح شركة أموال، وهي واكبت تطوّر ونموّ القطاع الاقتصادي في دولة قطر، لتصبح شركة الإستثمار الرائدة في مجالات الصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول والتخطيط المالي في الدولة والمنطقة، وفي مقدمة المساهمين في الازدهار الكبير الذي يشهده القطاع المالي القطري حالياً، حيث تضم "أموال" خبراء من مختلف قطاعات المال والأعمال وتحظى بدعم أبرز المؤسسات المالية في المنطقة، مثل "أبراج كابيتال"، "شعاع كابيتال"، "مؤسسة قطر للعلوم والتكنولوجيا وتنمية المجتمع"، "بنك قطر الوطني" و"شركة الملاحة القطرية" بالاضافة الى نخبة من المساهمين الأفراد.

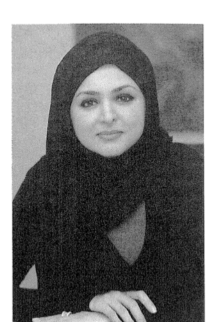
ويتمتّع فريق "أموال" الإداري، المؤلف من 50 مختصاً، بمؤهلات عالية وخبرات واسعة، إذ اكتسب أعضاؤه الذين ينتمون الى مختلف بلدان العالم خبرة مجمّعة تزيد على 100 عام من العمل في مختلف المؤسسات المالية العالمية المرموقة. وتقود هذا الفريق المتميز بكل اقتدار الشيخة هنادي ناصر بن خالد آل ثاني، نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي.

ولقد كان لنا هذا اللقاء مع السيد خالد حسن راشد، عضو مجلس ادارة "أموال" ونائب رئيس شركة أبراج كابيتال على هامش مؤتمر قطر الاقتصادي الأول والذي عقد في الدوحة في الفترة الممتدة من 17 ـ 18 أبريل الماضي تحت الرعاية الكريمة لسمو الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني أمير دولة قطر، وجاءت مشاركة "أموال" متميزة كمؤسسة الصيرفة الاستثمارية الرسمية للملتقى.

في البداية تحدّث خالد حسن راشد عن



فريق عمل أموال



الشيخة هنادي بن ناصر بن خالد آل ثاني



خالد حسن راشد

كون قطر بيئة إستثمارية مناسبة للاستثمار في الوقت الحالي وقد لخّص أسباب ذلك في ما يلي:

• نمو الناتج المحلي الحقيقي بنسبة 6,9 في المئة في العام 2005.

• نمو الناتج الإجمالي المحلي للفرد (GDP Per Capita) ليصل الى ما قيمته 45,085 دولاراً أميركياً في 2005.

• نمو دخل الإستثمار الخارجي المباشر (FDI) الى ما قيمته 677 مليون دولار أميركي في 2004 و بمعدل سرعة نمو تراكمي سنوي (CAGR) ليصل الى 34 في المئة وذلك خلال الفترة الممتدة من العام 2001 و حتى العام 2004.

• من المتوقع وصول رصيد الحساب الجاري الى ما نسبته 36,1 في المئة من اجمالي الناتج المحلي.

• من المتوقع وصول مساهمة قطاع الغاز و النفط في الناتج المحلي الإجمالي الى ما قيمته 25,5 مليار دولار في 2005.

• ارتفاع القيمة السوقية لسوق الدوحة للأوراق المالية كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي لتصل الى ما نسبته 225 في المئة في العام 2005.

• بلغت قيمة التداولات (الوساطة) في سوق الأسهم القطرية ما يعادل 28,2 مليار دولار في العام 2005.

• ارتفع مؤشر السوق بما يعادل 70 في المئة ليصل الى 11 ألف نقطة في العام 2005.

كما تحدّث راشد عن فرص الاستثمار في قطر من خلال ادارة الأصول المالية حيث استعرض الصناديق الإستثمارية المستقبلية التي ستطرحها "أموال" وهي:

• صندوق الفرص الخاصة والإكتتابات العامة الأولية (MENA IPO Fund).

• صندوق الإستحواذ في الملكية الخاصة طبقاً للشريعة الإسلامية (صندوق الميزانين) (Islamic Private Equity/ Mezzanine Fund).

• صندوق العقاري الإقليمي (Regional Real State Fund).

• صندوق الدخل الثابت (Fixed Income Fund).

كما استعرض راشد فرص الإستثمار في قطر من خلال الصيرفة الإستثمارية حيث تحدّث عن الشرائح المختلفة التي قد تستفيد من خدمات الصيرفة الإستثمارية كما يلي:

• الشركات العائلية من خلال التوسّع والمشاركة.

• الشركات متعددة الجنسية من خلال التركيز على ستراتيجية الشراكة وستراتيجية البيع.

• الشركات صغيرة / متوسطة الحجم من خلال الإندماج / الإستحواذ الإداري على حصص التحكم.

• خصخصة القطاعات المختلفة.

الإستثمار مع "أموال"

كما تحدّث راشد عن عوامل النجاح الرئيسية التي صاحبت عملية تأسيس "أموال" كمؤسسة صيرفة استثمارية رائدة ولخصها في ما يلي:

• فريق عمل متميّز (من ذوي الخبرات والمؤهلات العالية والأداء المبتكر)

• قاعدة قوية من المساهمين

• قاعدة مالية صلبة

• امكانيات عالية و فرص وفيرة في السوق

• حوكمة الشركات

• روح المبادرة العالية

كما استعرض **خالد** مراحل نمو "أموال" منذ تأسيسها وحتى يومنا إذ تأسست في العام 1998 وكانت تعرف آنذاك (بالشركة القطرية الإستثمارية للسيدات).

محطات مهمة في تاريخ "أموال"

1998 – 2002

• كانت أول شركة تحصل على ترخيص مزاولة العمل الإستثماري في قطر من قبل مصرف قطر المركزي.

– تأسيس قسم التخطيط المالي بغرض تقديم خدمات الإستشارات المالية العائلية والتي حققت نمواً سنوياً مجمّعاً ملحوظاً قدره 110 في المئة منذ العام 2001، وتضم قائمة عملائه نخبة من أكبر المؤسسات والشركات وأصحاب الثروات الفردية الكبيرة في قطر. ويتمتّع القسم بشراكات ستراتيجية مع مؤسسات مالية دولية، مثل: "بوبا"، "أليكو"، "إيه آي جي"، "مان إنفستمنت" و"رويال سكانديا"، وآخرون. وقد سجّل القسم نمواً مضاعفاً بلغ نحو 5 أضعاف في عدد عملياته الجديدة خلال العام 2005.

العام 2003 – 2004

• نجحت الشركة باقتدار في التحوّل إلى شركة متكاملة للصيرفة الاستثمارية وإدارة الأصول و التخطيط المالي، ليتحوّل اسمها الى "أموال".

• عملية شراكة ستراتيجية تمّ بموجبها شراء حصة من شركة أموال من قبل شركة أبراج كابيتال و شركة شعاع كابيتال.

• استحداث أقسام جديدة متخصصة في كل من:

– إدارة الأصول

– الصيرفة الإستثمارية

• أول شركة تطرح "المحفظة" وهي أول محفظة استثمارية غير محددة الأجل تستثمر في سوق الدوحة للأوراق المالية، إذ حققت نمواً هائلاً في الفترة الممتدة من منتصف 2003 و حتى 2005، لتقفل في ديسمبر 2005 محققة عائداً قدره 189 في المئة مقارنة مع مؤشر سوق الدوحة للأوراق المالية والذي حقق عائداً قدره 141 في المئة



خلال الفترة ذاتها.
• تكوين اللجان الرئيسية.

العام 2005

• قيام المساهمين بتقديم مبادرات ادارية فعّالة
• تمت زيادة رأس مال الشركة ليصل الى 162,5 مليون ريال قطري
• تقديم هيكلة جديدة لدرجات و حوافز الموظفين
• زيادة فريق العمل ليصل الى 50 موظفاً من ذوي الخبرات و المؤهلات العالية والأداء المبتكر
• تأسيس أول صندوق استثماري في قطر وهو "صندوق بوابة قطر" المطروح الاستثمار فيه للقطريين والأجانب برأس مال مستهدف قدره مليار ريال قطري.

العام 2006



جناح أموال في ملتقى قطر الاقتصادي

• تبوأت "أموال" مركزاً قيادياً في مجالها وأصبحت رائدة في الصيرفة الإستثمارية وادارة الأصول و التخطيط المالي في قطر
• اطلاق الهوية المطوّرة لـ"أموال" حيث يرمز الشعار المطور إلى انتقال "أموال" إلى مرحلة جديدة من النمو، كما يعكس سجل الشركة الحافل بالإنجازات. ويضم في تكوينه عناصر تعبّر عن هوية الشركة التي تتّسم بالابتكار في مبادراتها، مع إلتزامها أرقى معايير النزاهة والمصداقية في القطاع المالي، ناهيك عن تطبيقها لمعايير حوكمة الشركات.

وقد استعرض **خالد حسن راشد** انجازات ادارة الصيرفة الاستثمارية و التي تضمّنت:

• **بنك إثمار:** اختيرت "أموال" الضامن الحصري في قطر لإكتتاب بنك إثمار، حيث أنجزت الصفقة في زمن قياسي، معززة بذلك مكانتها الراسخة بصفتها رائدة الصيرفة الاستثمارية في قطر. وتجسّدت خبرة "أموال" وقدرتها على تنفيذ مثل هذه العمليات خارج قطر، وتعدّ هذه العملية من أكبر عمليات الاكتتاب العام في البحرين وتقدّر قيمتها بـ1,2 مليار ريال قطري.
• **شركة الدوحة للتأمين:** تعمل "أموال" كمستشار مالي لكافة فرص وعمليات الاستثمار التي تقوم بها.
• **شركة السلام العالمية:** ساهمت خبرة "أموال" في مجال عمليات الاستحواذ والاندماج في اختيارها مستشاراً لشركة السلام العالمية للاستثمار للقيام بعمليات الدمج والإستحواذ مع الشركة القابضة الأم.
• **مشروع الوعب العقاري:** تمّ تعيين "أموال" كمستشار مالي لهذا المشروع من قبل مجموعة ناصر بن خالد وأولاده القابضة، ويعتبر أكبر مشروع عقاري استثماري يملكه القطاع الخاص حيث ستصل تكلفته الى أكثر من مليار دولار أميركي، وسيضم أكثر من ألفي وحدة سكنية متنوّعة.

وتقوم "أموال" بعمل هيكلية مالية مبتكرة وتقديم الاستشارات التي تلبي جميع متطلبات المشروع وتوفير فرص متميزة للمستثمرين القطريين والمموّلين الدوليين بما يعزز الاستثمار الأجنبي المباشر في دولة قطر.

كما استعرض **راشد** انجازات قسم ادارة الأصول وتضمّنت ما يلي:

• "صندوق استثمارات الشركة الخاصة" والذي حقق نسبة نمو كبيرة بلغت 148 في المئة في العام 2005 مقارنة مع نسبة نمو سوق الدوحة للأوراق المالية والتي بلغت 43 في المئة.
• "المحفظة" وهي محفظة الأسهم القطرية التي أسستها "أموال" العام 2003 حيث بلغ النمو في يونيو 2003 – ديسمبر 2005 ما نسبته 189 في المئة مقارنة مع مؤشر سوق الدوحة للأوراق المالية و البالغ نسبته 141 في المئة.
• "صندوق بوابة قطر" تمّ تأسيسه في يوليو 2005 برأس مال مستهدف قدره مليار ريال قطري وهو أول صندوق مطروح فيه الإستثمار للقطريين والأجانب وهو يهدف الى تحقيق نمو في رأس المال على المدى الطويل من خلال الاستثمار في الأسهم القطرية والخليجية المدرجة أو قيد الإدراج في سوق الدوحة للأوراق المالية والأسواق المالية الخليجية مع التركيز على السوق القطرية.

وختم **راشد** حديثه عن "أموال" كشركة احتلت الصدارة في كافة المجالات الإستثمارية واستحقت عن جدارة أن تكون رائدة الصيرفة الإستثمارية وإدارة الأصول و التخطيط المالي في قطر ولخص العوامل المؤهلة لذلك في ما يلي:

– "أموال" أول شركة تحصل على ترخيص مزاولة العمل الإستثماري في قطر من قبل مصرف قطر المركزي
– أول شركة إستثمارية مخصصة للسيدات
– أول شركة تقدّم حلولاً مستقلة للتخطيط المالي
– أول شركة يتم تطبيق الاستحواذ في الملكية الخاصة بها وقد تحقق ذلك بالشراكة الستراتيجية التي تمت مع كل من "أبراج كابيتال" و"شعاع كابيتال"
– أول شركة تجتذب رؤوس أموال استثمارية خارجية مباشرة
– أول شركة تطرح محفظة استثمارية "المحفظة".
– أول شركة تطرح صندوقاً استثمارياً "صندوق بوابة قطر".
– أول شركة تكون الضامن الحصري لإكتتاب غير قطري في سوق قطر "اكتتاب بنك إثمار"
– أول شركة تعيّن سيدة قطرية تمثلها في عضوية مجلس ادارة شركة مدرجة في سوق الدوحة للأوراق المالية. ■



رأي

البطاقات البلاستيكية

تتقلّص يوماً بعد يوم الفوارق بين المصارف والمؤسسات المالية بحيث يطرح السؤال مجدداً حول مدى قدرة المصارف على الحفاظ على ميزاتها التنافسية في ضوء إصدار عدد متزايد من المؤسسات المالية وغير المالية منتجات وخدمات تشبه بل تماثل أحياناً كثيراً الخدمات والمنتجات المصرفية البحتة.

آخر هذه المنتجات هي البطاقات المدفوعة سلفاً التي يتنامى استعمالها بشكل متسارع في مختلف أنحاء العالم وبالأخص في الدول المتقدمة. وتنقسم البطاقات المدفوعة سلفاً إلى قسمين: البطاقات المخصصة لنوع محدد من الاستخدام مثل بطاقات الهاتف والبنزين وبطاقات التسوّق الصادرة عن محلات معيّنة، والبطاقات التي لا تحدد وجهة استعمالها وهي آخر ابتكار في عالم البطاقات. فهي تتجه للذين ليس لديهم حسابات مصرفية وتوفّر لهم إمكانية الدفع في الأمكنة التي تتعامل ببطاقات الائتمان. ويمكن استعمالها أيضاً لحفظ ودائع الكترونية، سحب النقد من أجهزة الصرف الآلي، تحويل الأموال ودفع الفواتير.

ويقدر حجم سوق البطاقات المدفوعة سلفاً في الولايات المتحدة وحدها بنحو 126 مليار دولار، كما يتوقع أن يتزايد بشكل متسارع في العديد من البلدان الأخرى. لكن هذا النمو بدأ يقلق بعض المراقبين الذين يرون أنه يمكن أن يتّسع نطاق هذه البطاقات ليشمل منح التسليفات أيضاً، وهو مجال يمكن منافسة المصارف فيه نظراً لعدم حاجة حامل البطاقة إلى المرور بالإجراءات العديدة التي يتطلبها الحصول على تسليفات مصرفية. كما أن بعض البطاقات متوفّرة في الكثير من المحلات ومحطات البنزين وغيرها، والتي يفوق عددها بكثير أية شبكة فروع مصرفية.

لكن حسب العديد من المحللين، لن يكون من السهل على الشركات التي تصدر مثل هذه البطاقات منافسة المصارف في أعمالها الرئيسية أي قبول الودائع ومنح القروض خصوصاً بالنسبة لمعدلات الفوائد، حيث أن هذه الشركات ليس لديها اقتصاديات الحجم المتوفرة لدى المصارف وبالتالي لا يمكنها تطبيق مستويات الفوائد المصرفية نفسها، كما أن عدم خضوع الشركات لتشريعات مالية ومصرفية واضحة يخفف من قدرتها على استقطاب عملاء كثيرين، إذ تبقى المصارف الإطار الأكثر ثقة وأماناً وشفافية للتعامل المالي بالنسبة لغالبية العملاء القائمين والمحتملين.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص

مصارف لبنان تنتظر تقرير المحقق الدولي

أرجأت مصارف لبنانية عدة قرارات مالية أساسية كانت تعتزم اتخاذها، في انتظار تبلور الموقف السياسي والأمني في لبنان بصورة أوضح.

وفهم من أوساط هذه المصارف، وهي خمسة مصارف كبيرة ومتوسطة على الأقل، أن الإرجاء لن يكون لفترة طويلة، وهو، كما يبدو، مرتبط بصورة التقرير الدولي المرتقب في منتصف شهر يونيو الجاري، والذي سينطوي، كما تشير المصادر، على دلالات من شأنها أن ترسم ملامح المرحلة المقبلة.

وأشارت هذه الأوساط إلى أن القرارات المؤجلة اتخاذها تتعلّق بهندسات مالية في الأموال الخاصة سواء عن طريق زيادة رساميل أو طرح إصدارات، وهي خطوات تشكل بطبيعتها توطئة لعمليات توسّع محلياً وخارجياً.

مستثمر سعودي يشتري مصرفاً لبنانياً صغيراً

انتهت قبل أيام المفاوضات الجارية حول أحد المصارف اللبنانية الصغيرة، ذات الطابع العائلي، وتؤكد المعلومات أن مستثمراً سعودياً توصل إلى اتفاق نهائي بشأن شراء البنك المذكور بسعر بلغ 18 مليون دولار أميركي.

وقد تمت عملية الاتفاق في ظل منافسة محلية وخارجية على شراء البنك الذي يتميز رغم صغر حجمه بمحفظة نظيفة من القروض والتسليفات.

يذكر أن العملية انتقلت إلى دوائر البنك المركزي بهدف الحصول على الموافقة النهائية.

يشار هنا إلى أن البنك المذكور تبلغ أمواله الخاصة الإجمالية نحو 22 مليار ليرة كما كانت عليه في نهاية العام 2005.

المحتويات

– بنك بيروت يعزز موقعه في تمويل الاعتمادات المستندية .. 112

– البنك الأهلي المتحد: ثبات في ستراتيجية التوسع 114

– FPG: ذراع استثمارية لأكبر المصارف التونسية 116

– سعيد شقم: نشر ثقافة الدفع بالبطاقة الائتمانية 118

– أخبار مصرفية.................................. 120

اتفاقيتان مع IFC وبرنامج تمويل التجارة

بنك بيروت يعزّز موقعه في تمويل الاعتمادات المستندية

وقّع بنك بيروت خلال شهر مايو الماضي على اتفاقيتين من شأنهما تعزيز موقعه على صعيد تمويل العمليات المستندية المرتبطة بالتجارة الخارجية، مع العلم أن البنك يحتل المرتبة الثانية بين المصارف اللبنانية من حيث حجم الاعتمادات (LCs) والكفالات (LGs).



فريدة كامباتا، سليم صفير يتوسطان من اليسار: ميشال شيخاني، نجيب سمعان، سليمان تراوور، فواز نابلسي، روجيه داغر وآمال حوري

مؤسسة التمويل الدولية

الاتفاقية الاولى كانت بقيمة 20 مليون دولار كخط ائتمان بين بنك بيروت وبرنامج تمويل التجارة العالمية التابع لمؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي. وقّع عن المؤسسة نائب الرئيس السيدة **فريدة كامباتا**، وعن البنك رئيس مجلس الإدارة المدير العام **سليم صفير**. وبذلك أصبح بنك بيروت المصرف الثالث في لبنان الذي ينضم إلى هذا البرنامج بعد البنك اللبناني الفرنسي وبنك سوسيته جنرال.

ويسمح هذا الاتفاق لبنك بيروت بتوسيع شبكة مراسليه حول العالم، ويؤمن لعملائه في لبنان أفضل الخدمات والشروط على صعيد تمويل العمليات المستندية المرتبطة بالتجارة الخارجية.

ويقول **سليم صفير**: "إن البنك الذي يعتبر من المصارف الرائدة في لبنان والمنطقة لا يزال كمصرف تجاري له خبرة طويلة يعزّز موقعه على صعيد العمليات المصرفية الخارجية المرتبطة بالاعتمادات المستندية، ويقوم بتنفيذها من خلال شبكة مراسلين دوليين منتشرين حول العالم. وهذا الاتفاق يتيح لعملاء البنك الإفادة من برنامج تمويل التجارة الخارجية بشروط تفضيلية ويوفّر لهم فرصاً عديدة ومتنوعة.

ولبنك بيروت علاقة وثيقة وقديمة مع مؤسسة التمويل الدولية، وكان وقّع في العام 1997 اتفاقية معها لمدة 8 سنوات وهي مخصصة لتمويل قروض سكنية وصناعية.

برنامج تمويل التجارة العربية

من جهة أخرى، تمّ في بيروت التوقيع على اتفاقية خط ائتمان بين برنامج تمويل التجارة العربية – مقره أبو ظبي – وبين بنك بيروت قيمته 10 ملايين دولار لاستخدامها في تمويل التجارة الخارجية. وقّع عن البرنامج رئيسه **د. جاسم المناعي**، وعن البنك رئيسه ومديره العام **سليم صفير**.

وبهذا الخط الجديد يصل عدد خطوط الائتمان التي قدّمها البرنامج لجميع وكالاته الوطنية المعتمدة في لبنان 88 خطاً، بلغ حجم الاستفادة من تسهيلات البرنامج 729 مليون دولار.

البنك الأسرع نمواً في لبنان، بمعدّل نمو وسطي 66% خلال العقد الماضي

ويعتبر بنك بيروت المصرف الأسرع نمواً في لبنان، حيث بلغ معدل النمو الوسطي المركب (CAGR) منذ العام 1993 إلى العام 2005، نسبة 33,4 في المئة للموجودات و66 في المئة للأرباح.

ويحتل البنك وفقاً لوضعيته في نهاية العام 2005 المرتبة السادسة في لبنان من حيث الموجودات والأموال الخاصة، والمرتبة السابعة من حيث ودائع الزبائن، والخامسة من حيث الأرباح الصافية.

ويملك البنك 41 فرعاً عاملاً في لبنان، وله حضور دولي وإقليمي متزايد يتمثل في الآتي:

– مصرف تابع في بريطانيا Bank of Beirut (UK)

– فرع أوفشور في قبرص

– مكاتب تمثيل في دبي (الإمارات العربية المتحدة) ولاغوس (نيجيريا) وبغداد (العراق)

– فرع في سلطنة عمان تحت اسم بنك بيروت برأس مال قدره 26 مليون دولار سيبدأ عمله خلال هذه السنة. ■



بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

الميزانية المرحلية المختصرة

٣١ مارس ٢٠٠٦ (غير مدققة)

	٣١ مارس ٢٠٠٦ بآلاف الدولارات الأمريكية	مدققة ٣١ ديسمبر ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية
الموجودات		
نقد وأرصدة لدى البنوك	٣,٠٥٣	٨,٨٧٤
مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية	١٣٣,٦٩٠	٥١,٧٢٩
استثمارات متاحة للبيع	٢١,١٨٢	٣١,٣٩٨
موجودات أخرى	٤,٦٩٢	٥٤,٥٠٦
موجودات ثابتة	٢,٩٩٧	٢,٨٨٢
	١٦٥,٦١٤	١٤٩,٣٨٩
المطلوبات وحقوق المساهمين		
المطلوبات		
مطلوبات أخرى*	٣٠,٢٣٥	١٨,٧٣٩
حقوق المساهمين		
رأس المال	١١٢,٨٨٤	١١٢,٨٨٤
إحتياطي قانوني	٤,١٢٩	٤,١٢٩
أرباح مستبقاة	١٨,٣٦٦	٢,٣٤٩
أرباح أسهم موصى بتوزيعها	–	١١,٢٨٨
	١٣٥,٣٧٩	١٣٠,٦٥٠
	١٦٥,٦١٤	١٤٩,٣٨٩

*المطلوبات الأخرى بتاريخ ٣١ مارس ٢٠٠٦ تشمل أرباح أسهم مستحقة تبلغ ١١,٢ مليون دولار أمريكي، والتي تم دفعها بعد تاريخ الميزانية.

قائمة الدخل المرحلية المختصرة

للثلاثة أشهر المنتهية في ٣١ مارس ٢٠٠٦ (غير مدققة)

	للثلاثة أشهر المنتهية في ٣١ مارس ٢٠٠٦ بآلاف الدولارات الأمريكية	للثلاثة أشهر المنتهية في ٣١ مارس ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية	للسنة المنتهية ٣١ ديسمبر ٢٠٠٥ بآلاف الدولارات الأمريكية
أتعاب الاستشارة والتوظيف	١٥٤	٤٣٥	١٦,٥١٩
مكسب من بيع استثمارات متاحة للبيع	٢٣,٦٤٨	–	٣٣,٠١٩
دخل من مؤسسات مالية	١,٢٨٧	٤٠٧	١,٤٦٨
دخل أرباح أسهم	–	–	٩٧٨
دخل آخر	٤٢٠	–	٦٦٤
دخل التشغيل	٢٥,٥٠٩	٨٤٢	٥٢,٦٤٨
تكاليف الموظفين	٦,٠٨١	٢,٠٨٧	١٧,٢٣٠
مصروفات تشغيلية أخرى	٣,٢٦٥	١,٩٠٠	١٠,٩٢٧
استهلاك	١٤٦	١٨	٢٥٩
مصروفات التشغيل	٩,٤٩٢	٤,٠٠٥	٢٨,٤١٦
صافي ربح (خسارة) الفترة/السنة	١٦,٠١٧	(٣,١٦٣)	٢٤,٢٣٢

لقد تم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية المرحلية المختصرة من قبل مجلس الإدارة في ٣٠ أبريل ٢٠٠٦ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

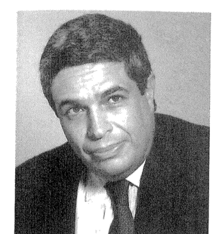
رئيس مجلس الإدارة

العضو المنتدب
والرئيس التنفيذي

البنك الأهلي المتحد
ثبات في ستراتيجية التوسّع

المنامة-طارق زهنان

تمكّن "الأهلي المتحد" خلال أقل من 6 سنوات من نشأته، من تكوين نموذج فريد في المنطقة للتوسّع المصرفي وفق ستراتيجية التملّك والاندماج، ليتحوّل إلى مجموعة مصرفية اقليمية تتخذ من البحرين مقراً لها. والبنك الأهلي المتحد هو نتاج سلسلة من عمليات الاندماج بين كل من البنك الأهلي التجاري في البحرين وبنك الكويت المتحد وبنك البحرين التجاري.



عادل اللبان

ستراتيجية التوسّع الإقليمي انعكست على أرباح البنك التي بلغت مع نهاية العام 2005 نحو 165 مليون دولار. و"الأهلي المتحد" متجه إلى أرباح إضافية تعكس النمو المستمر في حجم مجموعة البنك الأهلي المتحد، التي بلغت أرباحها خلال الربع الأول من العام 2006، 60,5 مليون دولار بزيادة 56 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005.

قام البنك خلال شهر أغسطس من العام المنصرم (2005) برفع حصته في بنك الكويت والشرق الأوسط من 48 إلى 75 في المئة، وتمكّن في شهر ديسمبر من دخول السوق العراقية من خلال تملّكه نسبة 49 في المئة من رأس مال البنك التجاري في العراق.

وسبق أن تمكّن "الأهلي المتحد" من بناء تواجد له في كل من البحرين والكويت وقطر، ففي البحرين يمتلك البنك شبكة من 17 فرعاً، وهو موجود في الكويت من خلال بنك الكويت والشرق الأوسط، وفي قطر من خلال البنك الأهلي الذي أصبح "الأهلي المتحد" ومنذ العام 2004 يمتلك نسبة 40 في المئة منه.

يضاف الى ذلك تملّكه ما يوازي ثلث رأس مال بنك المستقبل الذي أقدم "الأهلي المتحد" بالاشتراك مع بنكي صادرات إيران وملي إيران على تأسيسه العام 2004. ليصبح بنك المستقبل الجهة المالكة لفروع البنكين الإيرانيين في البحرين، وعددهم 3 فروع، بانتظار إنهاء الإجراءات القانونية المطلوبة ليستحوذ أيضاً على فروعهما في قطر وسلطنة عُمان، وأن يؤسّس فرعاً في جزيرة كيرش الإيرانية، لتكون أول موطئ قدم لـ"الأهلي المتحد" في السوق الإيرانية، بانتظار أن تسمح القوانين بإنشاء فروع للبنوك.

السعودية والامارات

تلك الخطوات التوسّعية الحديث منها والقديم لن تقتصر وفقاً للرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للبنك الأهلي المتحد **عادل اللبان**، "على تلك الأسواق. فسوقا السعودية والإمارات هما هدفان رئيسيان للبنك، وكذلك السوق السويسرية بوصفها مركزاً للخدمات المصرفية الاستثمارية والخاصة، إضافة إلى رغبة البنك في تأمين تواجد له في دول أخرى ذات أهمية ثانوية كمصر ولبنان. وذلك بأسلوب التوسّع نفسه، أي عن طريق تملّك حصص في مصارف مختارة من المصارف العاملة في تلك الدول، والتي تمتاز بقاعدة من الزبائن تسمح للبنك الأهلي المتحد وخلال فترة انتقالية لا تتجاوز 18 شهراً بالبدء بقطف ثمار التوسّع".

ويلفت **اللبان** إلى أن "البنك الأهلي المتحد، ومن خلال مختلف الخطوات التي يتخذها يستهدف ومع حلول العام 2008 كحد أقصى، تحقيق عائد وقدره 15 في المئة على حقوق المساهمين. ذلك في الوقت الذي بلغ العائد على حقوق المساهمين للمجموعة ككل نهاية العام 2005 نسبة 13,8 في المئة".

توسّع قطاعي

ولا يقتصر التوسّع في أعمال البنك الأهلي المتحد على الناحية الجغرافية، حيث يشير **اللبان** إلى "قيام البنك مؤخراً بتملّك نسبة 10 في المئة من رأس مال شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي التابعة لبنك الكويت والشرق الأوسط، وذلك بغرض التوسّع في قطاع الوساطة المالية وادارة الأصول، من خلال شركة تتصف هي الأخرى بالطابع الإقليمي نظراً لتواجدها المباشر في كل من دبي وأبوظبي ومسقط، وسعيها للحصول على رخصة لممارسة الأنشطة الاستثمارية المالية في كل من مصر والسعودية ولبنان والأردن. وبفضل تلك الشركة وعن طريق فروع البنك الأهلي المتحد والبنوك التابعة والزميلة له، سوف يصبح لعملاء المجموعة ومن خلال حساب استثماري واحد، منفذ على التداول الآلي في مختلف أسواق المال الإقليمية التي تجيز هذا النوع من التداول كما على التداول في بورصتي نيويورك ولندن.

التوسّع إقليمياً في مجال إدارة الأصول والوساطة المالية

لقد قام البنك الأهلي المتحد مع نهاية العام 2004 بإصدار أسهم جديدة عددها مليار سهم ضخت زيادة بقيمة 450 مليون دولار ورفعت رأس المال إلى 1,1 مليار دولار.

والبنك الأهلي المتحد يستمر في تنويع مصادر رأس المال وتحقيق التوازن ما بين نسب رأس المال الأساسي ورأس المال الثانوي، بما يتماشى مع القواعد المحددة من قبل الجهات الرقابية وبما يسمح للبنك بتعظيم الربح المستقبلي لحملة الأسهم العادية؛ حيث يقول **عادل اللبان**: "يتّبع البنك هندسة رأس مالية مبتكرة من خلال إضافة الأدوات المسموح بها؛ وقد قام في نوفمبر من العام 2005 بإصدار أوراق مالية Subordinated floating rate note issue مدتها 10 سنوات وبلغت قيمتها 100 مليون دولار بسعر 95 نقطة أساس فوق معدل ليبور". ■



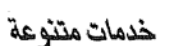
مؤسسة التوظيف والتصرف المالي:

ذراع استثمارية لأكبر المصارف التونسية

بيروت - طارق زهنان

ذراع بنك تونس العربي الدولي في سوق المال، هي الصفة التي يمكن إطلاقها على مؤسسة التوظيف والتصرف المالي FPG، حيث يمتلك بنك تونس العربي الدولي كامل رأس مالها البالغ 3 ملايين دينار، وجاء انشاء المؤسسة "تطبيقاً للقانون الصادر العام 1994 والمتعلق بإعادة تنظيم السوق المالية التونسية، والذي ألزم المصارف التونسية الراغبة بممارسة أنشطة الوساطة المالية في تونس، بفصل هذا النشاط عن باقي أنشطتها المصرفية التجارية، كما يقول المدير العام حبيب شبي.

يشير حبيب شبي ان بنك تونس العربي الدولي بادر العام 1995 إلى تأسيس FPG كشركة تابعة له متخصصة في مختلف أعمال الوساطة المالية ونقل إليها كامل أنشطته في هذا القطاع." ويضيف، "بعد مرحلة تأسيسية امتدت حتى العام 1999 أنجزت خلالها FPG كامل عملية نقل عملاء قطاع الصيرفة الاستثمارية في البنك إليها، وبنت خبراتها وجهازها البشري المتخصص في عمليات إدارة الأصول والمحافظ والمتاجرة في الأسهم والسندات والدراسات المالية وإدراج الشركات في البورصة وغيرها من الأنشطة الاستثمارية والمالية. واستمدت المؤسسة طاقتها من ديناميكية بنك تونس العربي الدولي، وتمكنت من تكوين شخصية معنوية مستقلة وقاعدة خاصة من العملاء، فثبتت موقعها في السوق وبدأت بتحقيق الأرباح. وقد بلغت أرباح الشركة خلال العام الماضي نحو 300 ألف دولار، ومن المتوقع أن تحقق خلال العام الحالي زيادة في الأرباح بنسبة 50 في المئة."



خدمات متنوعة

وعن طبيعة عمل مؤسسة التوظيف والتصرف المالي FPG، يقول حبيب شبي، "تعنى المؤسسة بتوفير خدمات الوساطة بالبورصة لفائدة عملائها وإدارة المحافظ لحساب الغير وتشكيل وإدارة مؤسسات التوظيف الجماعي في الأوراق المالية، كما تقدم استشارات للمستثمرين وتقوم بنشاطات واسعة في ميدان البحث والتحليل المالي للشركات المدرجة أو غيرها. كذلك تسعى FPG إلى العمل على دفع ومساعدة الشركات التونسية لإدراج أسهمها في البورصة التونسية ضمن المجهود الوطني للنهوض بالسوق المالية وتوسيع قاعدة الشركات المدرجة. ولها في هذا المجال



حبيب شبي

تجارب ناجحة عدة عبر عمليات إدارة طرح أسهم عدد من الشركات الخاصة للاكتتاب العام."

ويلفت شبي إلى أن مؤسسة التوظيف والتصرف المالي، عملت منذ نشأتها على اختيار فريق عمل متخصص، لا سيما وأنها اختارت أن تكون لها مروحة متنوعة من النشاطات والخدمات.

الاستثمار الأجنبي

وفي صلب ستراتيجية المؤسسة توجه نحو استقطاب المستثمرين الأجانب. ويتجلى ذلك من خلال الحضور المتنامي لصناديق استثمار عالمية عدة في السوق التونسية ضمن ستراتيجيات استثمار طويلة الأمد بعيدة عن المضاربة. ويلفت شبي إلى أن "FPG تتمتع بموقع متقدم عن غيرها من شركات الوساطة المالية في تونس من حيث قدرتها على تطوير خدماتها في اتجاه صناديق الاستثمار والمؤسسات الأجنبية بما يتلاءم مع حاجة هؤلاء إلى ضمان أقصى حدّ من السلامة والشفافية في إدارة محافظهم وإنجاز عملياتهم، وذلك نتيجة لعلاقتها المتينة مع المؤسسة الأم بنك تونس العربي الدولي، التي تتمتع بما يقارب نسبة 90 في المئة من أجمالي الأصول "Holdings" العائدة للمستثمرين الأجانب والمحفوظة في خزينتها ضمن نشاط "الحفظ" Custody. بحيث تقوم بمدّهم بخدمات التداول والتحليل المالي مرادفة ذلك بنشاط الحفظ، وكل ما يتطلبه هذا النشاط من عمليات المقاصة، والتسليم والتسلم مقابل الخلاص.

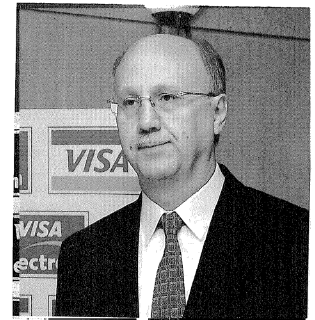
هذا التفاؤل بقدرة الشركة على التوسّع نحو خدمة المستثمرين الأجانب مردّه وفقاً إلى حبيب شبي "للواقع المتين والجذاب للسوق التونسية خلال السنوات الأخيرة، وتواصل جهود هيئة السوق المالية نحو إرساء مزيد من الشفافية والمهنية في السوق. فمؤشر بورصة تونس ارتفع بنسبة 20 في المئة العام الماضي والسوق متجهة خلال العام الحالي 2006 إلى تحقيق مستوى عائد أعلى، كما أن مكرر الأسعار في السوق التونسية هو من الأفضل بين الأسواق العربية."

ويتوقع شبي أن تشهد السوق التونسية خلال الفترة المقبلة مزيداً من التطور والديناميكية على مستوى الأداء وحجم السيولة وعدد الشركات المدرجة لاسيما في ظل التوجه نحو إنشاء سوق بديلة تضم الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، التي ستكون الممول الرئيسي للسوق الأساسية.

ومن المشاريع المستقبلية التي تعمل مؤسسة التوظيف والتصرف المالي FPG على إنجازها، يشير شبي الى ان أبرزها سيكون طرح الشركة أول صندوق استثماري لتوظيف السيولة في السندات وغيرها من الأدوات المالية وادارتها اضافة الى ادراج 4 شركات جديدة في بورصة تونس. ■

مدير شرق المتوسط-فيزا سيميا:

نشر ثقافة الدفع بالبطاقة الائتمانية



سعيد شقم

بيروت - طارق زهنان

يبلغ عدد البنوك الأعضاء في شبكة "فيزا إنترناشيونال" نحو 21 ألف بنك. ويتمثل دورها بالعمل على تزويد البنوك الأعضاء بحلول متطوّرة تمنحهم القدرة على إصدار البطاقات الإلكترونية وتسهم في تعزيز مشاركة العملاء في الأنظمة المصرفية وزيادة حجم الإيداعات المصرفية وإتاحة الفرصة لمنح عدد أكبر من القروض التجارية.

اضافة الى معالجة المعاملات التي يجريها التجّار عبر البطاقات، الأمر الذي يعود بالفائدة على المستهلكين والتجّار والقطاع المصرفي والاقتصاد بشكل عام.

ويوضح مدير عام دول شرق المتوسط-مكتب فيزا سيميا- والمشرف على نشاط وأعمال "فيزا" في دول المشرق العربي **سعيد شقم**، الأسباب التي دفعت مؤسسة فيزا إنترناشيونال إلى تخصيص الدول الموجودة في بقعة جغرافية تمتد من شمال روسيا حتى جنوب أفريقيا، بإدارة اقليمية خاصة تحت مُسمى "فيزا سيميا". يشير **سعيد شقم** إلى أن "تلك المنطقة التي تمّ تأسيسها العام 1995 تشكّل إطاراً جغرافياً لعدد من الدول التي تجمع بينها قواسم مشتركة مثل وجود عوائق وقيود في مجال الاتصالات والمعاملات المالية وحركة السفر والسياحة، إلى جانب نقص المفاهيم المتعلقة بخدمات الدفع الجديدة، وسيطرة ذهنية مصرفية الشركات على عمل المصارف المحلية. لذلك وجدت "فيزا" ضرورة لايلاء تلك الدول اهتماماً خاصاً، فتم إنشاء "فيزا سيميا" والتي تشهد منذ تأسيسها معدلات نمو مرتفعة في حجم العمل".

"فيزا سيميا"

ويضيف **شقم** قائلاً: "طوال السنين الماضية، قامت "فيزا" بتطوير أساليب العمل مع المصارف العاملة في دول المنطقة، ومساعدتها على تفهم أهمية استخدام الخدمات التي توفّرها بطاقة فيزا. وركزت على تمتين قواعد العمل المصرفي في قطاع التجزئة، ومساعدة المصارف في توجهها المتزايد نحو العملاء الأفراد، وهو توجه تُشكل البطاقات الائتمانية محرّكاً أساسياً لتطوّره ونموه".

ويلفت إلى ما تشهده دول المشرق العربي من نمو ملحوظ في عدد بطاقات فيزا المصدرة من قبل المصارف المحلية، "ففي الأردن على سبيل المثال وصل عدد حاملي بطاقة فيزا إلى حدود 25 في المئة من إجمالي سكان البلد، أما في سورية فهناك مجال واسع للنمو والتطور لاسيما بعد تجهيز البنية التحتية"، موضحاً أنّ التحوّل نحو عادة الدفع بواسطة البطاقات عوضاً عن النقد، يحتاج إلى وقت وإلى ترسيخ القناعة بفوائده، وهو ما تعمل "فيزا" على وضع الأسس اللازمة لتحقيقه بالتعاون مع البنوك المحلية الأعضاء في مؤسسة فيزا إنترناشيونال.

4 تريليون دولار سنوياً، قيمة المعاملات المالية عبر بطاقات فيزا

60 في المئة من سكان العالم سيستخدمون بطاقات فيزا بحلول العام 2012 من دول العالم

وعن الموقع الذي أضحت تحتله "فيزا" في لبنان يقول شقم: "لقد وصل عدد البنوك اللبنانية التي توفّر بطاقات فيزا إلى 38 بنكاً، ومع نهاية العام 2005 بلغ عدد حاملي بطاقة فيزا أكثر من 678 ألف شخص، ما يقارب 20 في المئة من إجمالي سكان لبنان، وبنسبة نمو للفترة الممتدة من العام 2001 حتى العام 2005 تصل إلى نحو 242 في المئة، وهو ما يؤشر على الثقة التي تمكنت "فيزا" من ترسيخها في لبنان. أما قيمة الأموال المستخدمة بواسطة تلك البطاقات فبلغت نهاية العام 2005 أكثر من 2,2 مليار دولار، منها نحو 393 مليوناً أنفقت لدى المحال التجارية اللبنانية، حيث وصل عدد المحال التي تقبل الدفع بواسطة بطاقة فيزا إلى 19 ألفاً، من بينها 18 ألف محل تتوافر لديهم نقاط بيع إلكترونية Point of sale.

العلاقة والمهام

وبالحديث عن طبيعة العلاقة التي تربط ما بين "فيزا" والبنوك الأعضاء، يقول شقم: ""فيزا إنترناشيونال" هي منظمة عضوية للبنوك، مهمتها توفير أفضل مناخ لتطوير أعمال القطاع المصرفي والمصارف الأعضاء على وجه الخصوص بما يتوافق مع طبيعة عمل "فيزا" واختصاصها. من هنا فإن دورها يرتكز على توفير المنتجات المتمثلة بالأنواع المختلفة من بطاقات فيزا والتعاون مع البنوك المصدرة على الترويج لتلك البطاقات وتسويقها، وحماية العلامة التجارية وشبكة أجهزة الصرف الآلي التي تحوي شعار "فيزا"، هذا إضافة إلى توفير الاستخدام الأمن لتلك البطاقة والتأكد من قدرة المصارف المصدرة على الالتزام بمعايير الأمان الضرورية".

"إلى ذلك تظهر "فيزا" التزاماً بواجب تثقيف القطاعات المختلفة المتعاملة مع البطاقة–المنتج– بدءاً من البنوك المصدرة وحملة البطاقات من العملاء وانتهاءً بالتجّار، وذلك من خلال إقناع الأطراف المختلفة بالفوائد المتنوعة التي سيجنيها كل منهم من خلال استخدام تلك البطاقة كوسيلة دفع بديلة عن النقد".

ويضيف **سعيد شقم**: "بطاقة فيزا هي بالنسبة للمصارف منتج إضافي مدر للرسوم والعوائد، يساهم في توسيع قاعدتها من العملاء الأفراد على وجه الخصوص. من هنا فإن "فيزا" تسعى الى المساهمة في تحويل وظيفة الفروع المصرفية إلى خلية للتسويق والبيع لا مجرد نقاط لإنجاز المعاملات المصرفية والمالية الروتينية. فوفقاً لرؤية "فيزا" يتوجب على البنك بناء جهازه البشري القادر على استيعاب وفهم أهمية وميزات بطاقة فيزا وتسويق ونقل تلك المعرفة إلى العملاء.

■■

بطاقة فيزا هي حساب مصرفي مركزه الجيب، يُستخدم 7 أيام في الأسبوع في 150 بلداً

■■

وبالنسبة للعملاء فإن بطاقة فيزا هي حساب مصرفي مركزه الجيب، يمكن استخدامه طوال أيام الأسبوع من دون انقطاع في أكثر من 150 بلداً حول العالم، من خلال 25 مليون نقطة قبول للبطاقة متوافّرة لدى محال تجارية مختلفة ونحو مليون جهاز صرف آلي. أما للتجّار فهي متى ما ارتضوها أداة دفع ووفروا لها البنية التحتية اللازمة من نقاط قبول وغيرها، فتصبح وسيلة إضافية تساهم في توسيع قاعدة الزبائن وخصوصاً ذوي القدرات الشرائية المرتفعة".

من هنا تتضح طبيعة العلاقة التي تربط ما بين مؤسسة فيزا انترناشيونال وزبائنها من البنوك الأعضاء فيها. "فمن حيث تقسيم شرائح العملاء المستخدمين لبطاقات فيزا المختلفة وتحديد نوع البطاقة كأداة سحب أو إقراض وحتى طبيعتها كبطاقة مصرفية تقليدية أو إسلامية، فإنّ الأمر متروك بالكامل لسياسة المصرف وتقييمه للمخاطر. كذلك الأمر في ما يتعلق بالخدمات والمنتجات الإضافية المرافقة للبطاقة والتي غالباً ما تعمد مختلف المصارف إلى تخصيص كبار عملائها بها"، ذلك وفقاً لـ شقم، الذي لا ينفي الدور الاستشاري الذي يمكن أن تلعبه المؤسسة عند الحاجة وبموجب طلب مباشر من قبل البنك.

المستقبل

وعن المرحلة المقبلة يقول مدير عام دول شرق المتوسط–مكتب فيزا سيميا، **سعيد شقم**: "تجهد مؤسسة فيزا لنشر البطاقة ذات الشريحة الذكية في مختلف دول المنطقة، وذلك ضمن مسار جديد من شأنه أن يزيد من الخدمات التي توفّرها البطاقة لاسيما الخدمات المتصلة بالهاتف الجوّال الذي سوف يصبح بفضل الشريحة الذكية وسيلة لإصدار أمر الدفع بعد توافر الوسائل الإلكترونية الضرورية والبنية التحتية للقبول لدى التجّار والمصارف".

ويختم بالإشارة إلى أن المنافس الأول لبطاقة فيزا كما لغيرها من البطاقات الائتمانية المختلفة هو النقد الذي مازال حتى تاريخه وسيلة الدفع الأكثر تداولاً في العالم، وذلك في الوقت الذي تراوح نسب مستخدمي بطاقة فيزا في دول منطقة سيميا ما بين 5 إلى 30 في المئة وذلك باختلاف الدولة. لقد تجاوز عدد البطاقات الإلكترونية التي أصدرتها البنوك الأعضاء في "فيزا" 1,5 مليار بطاقة حول العالم. وتصل قيمة المعاملات المالية عبر بطاقات فيزا إلى 4 تريليون دولار سنوياً. ويتوقع شقم مع حلول العام 2012 أن يصل معدل مستخدمي بطاقة فيزا من مجموع السكان إلى حدود 60 في المئة في العديد من دول العالم. ■

"نهج فيزا 2010"

استعرضت "فيزا إنترناشيونال" خلال مؤتمر "مستقبل الدفع الإلكتروني – نهج فيزا 2010" الذي أُقيم في دبي مؤخراً تقنيات جديدة من المتوقع أن تحدث ثورة في وسائل الدفع يستخدمها المستهلكون لسداد قيمة المشتريات اليومية والخدمات. وتتضمن التقنيات التي جرى استعراضها، حلول دفع حديثة توفّر أماناً ومرونة أكبر من ذي قبل، وهي:

بطاقات الدفع من دون تماس، التي تجري عملية الدفع بتمرير البطاقة أمام قارئ البطاقات الضوئي من دون أي تماس مع منصة الدفع المستخدمة في منافذ البيع. وبالإمكان أيضاً استخدام أجهزة الهاتف النقّال لإتمام عمليات الدفع من دون تماس، وفي هذه الحالة، يمكن برمجة معلومات الدفع ضمن بطاقة SIM الهاتفية.

الملصقات واللوحات الإعلانية الذكية، بحيث يتم استخدام تقنية "تحديد التردد اللاسلكي" (RFID) المدمجة في الملصقات واللوحات الإعلانية، وعند مكاملة هذه التقنيات مع الهواتف الذكية، ستوفر بيئة متكاملة لإجراء عملية الدفع أو الاتصال بالعملاء.

منصات الدفع اللاسلكية في منافذ البيع، وهي مصممة بشكل خاص للتجّار الذين لا يمتلكون خطاً ثابتاً أو الباعة المتنقلين، مثل مندوبي المبيعات أو عمّال الصيانة والكهرباء، والعاملين في قطاع الضيافة.

البطاقات الضوئية والبطاقات الصوتية، التي تستخدم تقنية طاقة الضوء أو الصوت في بطاقة الدفع. وبإمكان البطاقة الضوئية أن تحوّل بطاقة فيزا للدفع إلى مصباح صغير. أما البطاقة الصوتية، فيمكنها تخزين مجموعة من النغمات أو الرسائل لاستخدامها كرمز في عملية الدفع.

لوحات المفاتيح الافتراضية، وهي خاصة بالهواتف المتحركة والأجهزة الرقمية الشخصية (PDA) وأجهزة عديدة أخرى، حيث تتيح إمكانية الطباعة باللمس بسرعة كبيرة.

بنك الكويت الوطني



من اليمين: حمد السياري، ناصر الساير، إبراهيم دبدوب وعصام الصقر

افتتح محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد السياري** فرع بنك الكويت الوطني في جدّه، في ما يعد أول تواجد مصرفي عربي في مدينة جدّه وأول تواجد كويتي في المملكة العربية السعودية، وذلك بحضور نائب رئيس مجلس الإدارة **ناصر الساير** والرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني **إبراهيم دبدوب** ونائب الرئيس التنفيذي **عصام الصقر** ومدير عام البنك الوطني في جدّه **نبيل العجروش** إلى جانب حشد من المسؤولين.

يقول **السياري** عقب افتتاح الفرع، إنّ تواجد بنك الكويت الوطني في المملكة العربية السعودية يؤكد أهمية المملكة بشكل عام ومدينة جدّه بشكل خاص على اعتبارها مركزاً مالياً دولياً مهماً بوجود أكبر المؤسسات المالية فيها وعلى رأسها بنك الكويت الوطني.

من ناحيته، يؤكّد **ناصر مساعد الساير** أنّ حرص البنك على التواجد في المملكة العربية السعودية هو قرار ستراتيجي نظراً لما تتميّز به المملكة من مكانة اقتصادية ومالية معروفة، وما تتميّز به من تنافسية عالية وآليات السوق الحرة فضلاً عما تشهده من تطوّرات اقتصادية بارزة خلال السنوات الأخيرة، وعن تمويل المشاريع الكبرى ودعم وتوطيد العلاقات الاقتصادية والتجارية والمصالح المشتركة بين البلدين وخدمة عملاء البنك من العملاء والمؤسسات والأفراد ممن لديهم أعمال في السعودية.

على صعيد آخر، يوضح **إبراهيم دبدوب** أنّ فرع "الوطني" في السعودية يأتي استكمالاً لستراتيجية البنك الناجحة للتوسّع الإقليمي والتي بدأها البنك منذ سنوات، مشيراً إلى أنّ لدى "الوطني" حالياً فروعاً في كلٍّ من: لندن، جنيف، باريس، نيويورك، سنغافورة، الصين، لبنان، البحرين، قطر، الأردن والعراق إلى جانب السعودية، فضلاً عن المزيد من الخطط المستقبلية لمزيد من التوسّع في المنطقة العربية. ويشدد على اهتمام البنك بتطوير ودعم الكوادر الوطنية السعودية وتأهيلهم مصرفياً من خلال عدد من الدورات والبرامج التدريبية ومتابعة تطوّر أدائهم داخل البنك.

إلى ذلك، حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية قياسية بلغت 193 مليون دولار في الربع الأول من العام 2006، كما ارتفع العائد على الموجودات للبنك إلى 3,4 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين إلى 35 في المئة.

بنك آركابيتا



عاطف عبد الملك

أعلن بنك آركابيتا عن مضاعفة رأس ماله من نحو 400 مليون دولار، إلى أكثر من 800 مليون؛ وقد وافق مساهموه على الزيادة على أن تشمل إصدار أسهم حقوق لمساهمي البنك الحاليين بقيمة 200 مليون، وإصدار أسهم جديدة لمستثمرين ستراتيجيين بـ 200 مليون.

كذلك أعلن البنك أنه من أجل توفير السيولة لمساهميه، ولخلق سعر سوق لأسهمه، أنه ينوي إنشاء "برنامج سيولة أسهم بنك آركابيتا"، وهو برنامج يهدف إلى تسهيل التداول بين المشترين والبائعين الراغبين في شراء وبيع أسهم البنك.

ويعتبر الرئيس التنفيذي **عاطف عبدالملك** أنّ زيادة رأس المال "تعزز النمو السريع الذي حققه البنك في السنوات الأخيرة، وتضمن محافظته على هيكله الرأسمالي القوي لدعم خططه التوسعية". ويشير إلى أنّ البنك أضاف مؤخراً قطاع الاستثمار في رؤوس أموال الشركات النامية، وهو يعكف حالياً على دراسة خيارات لتوسعة المدى الجغرافي لقطاع استثمارات تملّك الشركات وقطاع الاستثمارات العقارية؛ ويقول: "يساعدنا تزايد قوة ميزانيتنا العمومية على تدعيم هذا التوسّع، كما يتيح زيادة حجم الصفقات الاستثمارية والاكتتاب بصفقات أكبر".

وكان "آركابيتا" أعلن مؤخراً عن إبرام صفقة لتملّك 100 في المئة من أسهم شركة روكسار أيه أس (Roxar AS) إحدى الشركات العالمية المتخصصة في تقديم الخدمات والأجهزة التقنية المتطوّرة لقطاع البترول والغاز. وبلغت قيمة الصفقة نحو 200 مليون دولار، وهي تعتبر الأكبر بالنسبة للبنك في قطاع تملّك الشركات في أوروبا.

وبتملّك شركة روكسار يصبح عدد الشركات التي قام بنك آركابيتا بتملّكها على مدى 7 سنوات 51 شركة بقيمة إجمالية تزيد على 10,7 مليارات دولار.

"ساب"

دشّن "ساب" (البنك السعودي البريطاني) فرعاً جديداً في نجران، يحتوي على غرفة لعملاء الامتياز ومركز خدمة ذاتي، بالإضافة إلى مواقف سيارات للعملاء.

وبالمناسبة قال مدير عام شبكة الفروع في المنطقة الغربية **عاطف مفتي**: "يأتي قرار البنك بافتتاح هذا الفرع في إطار خطته بالتوسّع والانتشار الجغرافي في مدن ومناطق المملكة ومحاولة الوصول إلى كافة عملائه، وتوفير أفضل الظروف المناسبة لخدمتهم، إضافة إلى تخفيف حِدّة الضغط على الفروع القريبة من تلك المنطقة".

وأضاف **مفتي**: "لقد تم تصميم الفرع الجديد وفق فروع "ساب" الأخرى المنتشرة في كافة مناطق المملكة، والمبنية على أساس علمي دقيق يساعد العميل على تنفيذ أعماله، حيث تم توفير القنوات اللازمة لتقديم أفضل الخدمات في فرع نجران، سعياً إلى تلبية كافة متطلبات العملاء في تلك المنطقة على اختلاف شرائحهم وتطبيقاً لشعار "ساب": رؤية محلية، خبرات عالمية".

البنك العربي و"سرايا العقبة"




عبد الحميد شومان



علي قولاغاصي

وقّع البنك العربي وشركة سرايا العقبة للتطوير العقاري اتفاقية تعاون يقوم البنك بموجبها بإطلاق برنامج تمويل لشراء وحدات سكنية في مشروع "سرايا العقبة"، الذي يعدّ أحد أكبر المشاريع في المجال العقاري والسياحي في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة. ويتمتّع هذا البرنامج بعدد من المزايا، أهمها سعر فائدة تنافسي، وتمويل لغاية مليوني دينار (نحو 2,8 مليون دولار) وإمكانية السداد على فترات زمنية تصل لغاية 20 عاماً.

ويقول رئيس مجلس إدارة البنك العربي **عبد الحميد شومان** إنّ الاتفاقية تسهل على الراغبين تملّك وحدات سكنية ضمن مشروع "سرايا العقبة"، مؤكداً أنّ برنامج البنك يأتي ضمن حزمة الخدمات والمنتجات المصرفية التي يطرحها في السوق المحلية لتوفير عوامل دعم إضافية للحركة النشطة التي تشهدها الأسواق في الأردن.

من جهته، أكد نائب رئيس مجلس إدارة شركة سرايا العقبة **علي قولاغاصي** أنّ الوحدات السكنية في مشروع "سرايا العقبة" ستلقى إقبالاً كبيراً، لما يتميّز به المشروع من موقع متميّز ومرافق متعددة.

أما مدير عام شركة سرايا العقبة **خالد الوزني** فاعتبر أنّ توقيع هذه الاتفاقية يأتي في إطار البدء بمرحلة بيع الوحدات السكنية في مشروع "سرايا العقبة"، وأنّ البنك العربي معروف بخبرته الواسعة لتلبية متطلبات الراغبين في تملّك وحدات سكنية في مشروع "سرايا العقبة".

البنك السعودي للاستثمار

سعود الصالح

أطلق البنك السعودي للاستثمار صندوق "حماية" الخليجي المقفل لينضم إلى الصناديق الاستثمارية التي طرحها البنك خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

ويشكّل هذا الصندوق فرصة جديدة يوفّرها البنك لعملائه للاستثمار الآمن في أسواق الأسهم الخليجية، حيث يضمن الصندوق رأس المال ويبشّر بعوائد مجزية؛ وهذا الصندوق هو الثاني في سلسلة صناديق "حماية" التي تضمن رأس المال المستثمر، وقد أطلق في شهر أبريل الماضي صندوق "حماية العالمي".

ويقول مدير عام البنك السعودي للاستثمار **سعود صالح الصالح** أنّ إطلاق هذا الصندوق يأتي ضمن خطة البنك في توظيف خبراته التي اكتسبها في إدارة الأصول، والسمعة الطيبة التي حققها خلال الأعوام الماضية.

بنك الاستثمار الدولي

سعيد عبد الجليل الفهيم

أعلن بنك الاستثمار الدولي، وهو بنك استثماري عالمي يتخذ من البحرين مقراً له، عن تأسيس شركة تطوير عقاري جديدة للاستثمار في السوق العقارية السعودية، برأس مال مصرّح به قدره 400 مليون ريال سعودي (أكثر من 100 مليون دولار)، وبمشاركة كل من الشركة الإسلامية لتطوير القطاع الخاص، وهي شركة استثمارية تابعة للبنك الإسلامي للتنمية، والشركة السعودية للتطوير الاقتصادي.

وتعتزم الشركة الجديدة استثمار مليار ريال سعودي (533 مليون دولار) في قطاع العقارات السعودي؛ وسوف يسعى بنك الاستثمار الدولي بالتعاون مع الشركاء المؤسسين إلى تحديد ودعوة المستثمرين والشركاء الستراتيجيين الآخرين إلى الاكتتاب في الشركة.

وعن تأسيس الشركة الجديدة، يقول الرئيس التنفيذي لبنك الاستثمار الدولي عابد الزيره: "ستعمل الشركة المشتركة الجديدة على إيجاد الفرص الاستثمارية المتنوّعة والمجزية في مختلف القطاعات وفئات الأصول والمواقع الجغرافية. فالسوق العقارية السعودية توفّر إمكانيات قوية للنمو وتحقيق العائدات المجزية، حيث من المتوقع أن تبلغ، في غضون السنوات العشر المقبلة، الفجوة بين عرض البيوت والطلب عليها مليون وحدة سكنية".

أما رئيس مجلس الإدارة **سعيد عبد الجليل الفهيم** فأشار إلى الاستثمارات الدولية الستراتيجية للبنك، ومنها "تملّك حصة كبيرة في بنك الاستثمار الإسلامي الأوروبي، وحصة في إحدى الشركات الخاصة الموزعة للكهرباء في الصين، إضافة إلى استثمارات أخرى في تايوان وكوريا، واستثمارات متنوّعة في: المملكة المتحدة، البحرين، السعودية والإمارات".

وتمكن بنك الاستثمار الدولي، في الربع الأول من العام 2006، مضاعفة أرباحه الصافية 5 مرات، حيث بلغت 3,54 ملايين دولار، مقارنة بـ 0,70 مليون دولار للفترة نفسها من العام الماضي.

بنك دبي الوطني

أعلن بنك دبي الوطني عن تحقيق أرباح صافية بلغت 257 مليون درهم في الربع الأول من العام 2006، بزيادة 21,2 في المئة عن الفترة نفسها من العام السابق.

وحقق إجمالي الأصول في الفترة نفسها نمواً بلغ 10,1 مليارات درهم بزيادة 19,7 في المئة، مقارنة بما كان عليه في ديسمبر 2005، كما يقول المسؤول التنفيذي الرئيسي لبنك دبي الوطني **دوغلاس داوي**.

كما أعلن بنك دبي الوطني عن قرار مجلس إدارته برفع توصية للمساهمين بتجزئة سهم البنك وذلك بتقسيم القيمة الاسمية للسهم من 10 دراهم إلى درهم واحد. وعلى صعيد آخر يعمل بنك دبي الوطني حالياً على تأسيس بنك استثماري تابع له في مركز دبي المالي العالمي، كما حصل على موافقة مبدئية من المصرف المركزي في الإمارات لتأسيس شركة تمويل إسلامية تابعة.



بنك بيبلوس



من اليمين: بوب لينغ، أحمد دياب، نزار إبراهيم، سمعان باسيل، آلان طعمه، وليد عبد النور وجان باسيل أثناء توقيع اتفاقية الشراكة

وقّع بنك بيبلوس اتفاقية مع قسم الخدمات الاستشارية المتعلقة بالمخاطر Risk Advisory Services (RAS) في بنك ABN Amro لتقييم مدى استعداد مجموعة بنك بيبلوس لتلبية كافة متطلبات "بازل 2".

تتماشى الاتفاقية المبرمة مع RAS في بنك ABN Amro مع سعي بنك بيبلوس إلى تطبيق معايير "بازل 2" بشكل يلبي أفضل المقاييس المهنية ويعزز أرباحه.

وباتت هذه المعايير تشكّل تحدياً بعد أن حدد مصرف لبنان تاريخ 2008/1/1 مهلة نهائية لقياس كفاية رأس المال تتوافق مع قواعد "بازل 2" (المقاربة النموذجية لمخاطر التسليف ومقاربة المؤشر الأساسي للمخاطر التشغيلية).

وخلال السنوات الثلاث الماضية، جنّد بنك بيبلوس فريق عمل محترفاً يعمل بإشراف إدارة المخاطر المؤسساتية لدراسة الخيارات المقدمة ضمن "بازل 2" المتعلقة بمخاطر التسليف والتشغيل والسوق ونشر مفهوم "بازل 2" في المصرف.

وعلى صعيد آخر، وقّع بنك بيبلوس سورية، مع بنك الاستثمار الأوروبي EIB – وحدة إدارة تمويل مؤسسات القطاع الخاص السوري صغيرة ومتوسطة الحجم – ومع مصرف التجاري السوري، اتفاقية شراكة في برنامج تمويل المشاريع التنموية طويلة الأجل، المقدم لسورية من بنك الاستثمار الأوروبي وبقيمة 40 مليون يورو. وهذه الاتفاقية هي الأولى من نوعها في سورية وتندرج ضمن إطار برنامج الشراكة الأوروبية – المتوسطية.

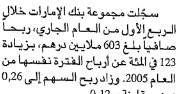
واختار بنك الاستثمار الأوروبي بنك بيبلوس سورية، كأول مصرف سوري لدعم نمو الاقتصاد السوري وتعزيز فرص العمل في القطاعات الإنتاجية، وذلك عبر مشاركته في تمويل مشاريع استثمارية بنسبة 50 في المئة من كلفتها كحد أقصى.

وحدّدت الاتفاقية شروطاً للتمويل هي: أن لا تتعدى الأصول الثابتة الصافية للشركة المعنية 75 مليون يورو؛ أن لا يتجاوز عدد العاملين لديها 500 شخص؛ وأن لا تقل قيمة القرض عن 100 ألف يورو.

أما القطاعات المعنية بشكل رئيسي فهي: الصناعة، الصناعية الزراعية، السياحة، والخدمات (باستثناء التجارة الداخلية والخارجية والزراعة والعقارات وشراء السيارات).

وتجدر الإشارة إلى أنّ مدة القروض الممنوحة بموجب هذا البرنامج تتراوح بين 4 إلى 5 سنوات وتسدد على أقساط نصف سنوية، ويمكن منح مهلة سماح قد تصل إلى سنة كاملة.

مجموعة بنك الامارات


أحمد حميد الطاير

سجّلت مجموعة بنك الإمارات خلال الربع الأول من العام الجاري، ربحاً صافياً بلغ 603 ملايين درهم، بزيادة 123 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام 2005. وزاد ربح السهم إلى 0,26 درهم مقارنة بـ 0,12.

وارتفع إجمالي أصول المجموعة إلى 147,9 مليار درهم، من 59,3 ملياراً في 31 ديسمبر 2005، وتعود هذه الزيادة الكبيرة إلى أنشطة الإصدارات العامة الأولية حيث تم تحصيل مبلغ 86,7 ملياراً منها.

وأظهر مصرف الإمارات الإسلامي نمواً في أعماله خلال الربع الأول من العام 2006 حيث زاد التمويل والمنتجات الاستثمارية الإسلامية إلى مبلغ 3,8 مليارات درهم بزيادة 57 في المئة عن 31 ديسمبر 2006، كما زادت ودائع العملاء إلى 4,2 مليارات درهم.

يقول رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات **أحمد حميد الطاير**: "تأثرت النتائج المالية لقطاع الأعمال المصرفية في الربع الأول من العام 2006 بالطلب الشديد على طلبات الإصدارات العامة الأولية للأسهم، ومع ذلك استمرت ربحية الأعمال الأساسية في تحقيق زيادات كبيرة عبر المجموعة، ولقد زاد الدخل من دون رسوم الفوائد، ما عدا الرسوم الخاصة بالإصدارات العامة الأولية، بنسبة تزيد على 63 في المئة خلال الربع الأول من العام 2006، كما زاد صافي دخل الفائدة بنسبة 51 في المئة ليصبح 389,6 مليون درهم".

البنك التجاري القطري


حسين الفردان

رفعت وكالة فيتش Fitch للتصنيف الائتماني تصنيف البنك التجاري القطري من درجة +BBB إلى درجة -A.

رئيس مجلس إدارة البنك **عبد الله بن خليفة العطية** يقول إن هذا التقييم العالي "يؤكد ما يحرص البنك على توفيره من نوعية عالية من الكفاءة والجودة".

ويقول العضو المنتدب **حسين الفردان**: "هذا التصنيف يعكس نجاحنا في تطبيق الخطط الطموحة للنمو والتوسّع في أعمالنا، ويمثل إنجازاً كبيراً لإدارتنا وموظفينا، لاسيما لجهة إدارة الأصول والرقابة عليها...".

أما الرئيس التنفيذي **أندي ستيفنز** فوصف رفع التصنيف بأنه "يعزز الأداء المالي القوي ويعكس مدى ما استطعنا تحقيقه من بناء وترسيخ أعمالنا وإدارتها على أساس متين من الربحية...".

وذكرت "فيتش" في تقريرها: "حققت عمليات البنك التجاري درجة عالية وجيدة من الربحية، فمثلاً خلال السنة المالية الماضية 2005 حقق البنك نسبة نمو في أرباحه الصافية بلغت 116 في المئة بما يوازي 750 مليون ريال قطري. وباستبعاد الأرباح المحققة من بيع السندات يكون صافي الربح قد حقق نمواً نسبته 71 في المئة بما يوازي 500 مليون ريال قطري. ■

بنك دبي الإسلامي

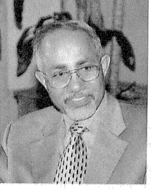
أنجز بنك دبي الإسلامي قيادة وترتيب تمويل بالإجارة لتطوير وتحديث مصفاة جبل علي لصالح شركة "اينوك للتصنيع" التابعة لشركة بترول الإمارات الوطنية "اينوك"؛ وبلغت قيمة هذه التسهيلات 500 مليون دولار.

شارك في ترتيب عملية التمويل 8 بنوك أخرى هي: بنك الإمارات الدولي –الذي اعتمد كمدير رئيسي لقيادة ترتيب التمويل وحفظ المستندات–، بنك الخليج الدولي، بنك ستاندرد تشارترد، بنك المشرق، "سوسيته جنرال"، البنك العربي، بنك البحرين والكويت وبنك قطر الوطني.

ولفت الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي **سعد عبد الرزاق** إلى أنّ كبرى المؤسسات الرائدة تبادر إلى تفويض البنك بإدارة وقيادة العمليات التمويلية الهادفة إلى تطوير وتوسيع أعمالها.

من جهة أخرى، أعلن بنك دبي الإسلامي عن إطلاق صندوق بقيمة 30 مليون يورو للاستثمار في القطاع العقاري في القارة الأوروبية. ويأتي إطلاق الصندوق ضمن سلسلة من الصناديق الاستثمارية العقارية التي قام بنك دبي الإسلامي بإطلاقها في السابق من ضمنها صندوق للاستثمار في القطاع العقاري في الولايات المتحدة، بالإضافة إلى صندوقين للاستثمار في القطاع العقاري في فرنسا.

بنك التضامن الإسلامي الدولي


عبد الجبار هائل سعيد

كشف بنك التضامن الإسلامي الدولي عن زيادة كبيرة في نشاطه الاستثماري خلال الربع الأول من العام 2006، حيث بلغت أرباحه خلال هذه الفترة 4,4 مليارات ريال يمني، قبل خصم حصة المودعين، وبنسبة نمو 253 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، في حين بلغت الودائع نحو 121 مليار ريال وبنسبة نمو قدرها 25 في المئة. الأمر الذي يعزز مكانة البنك في السوق اليمنية.

ويشير رئيس مجلس إدارة البنك **عبد الجبار هائل سعيد** أنّ هذه النتائج جاءت محققة لآمال وتطلعات المساهمين، ويضيف أنّ الزيادة الكبيرة في نمو إيرادات البنك ترجع إلى زيادة النشاط في المحافظ الاستثمارية المختلفة للبنك، وكذلك إلى النجاح في تنويع الخدمات المصرفية.

يُذكر أنّ الجمعية العمومية للبنك أقرت نهاية الشهر الماضي رفع رأس ماله إلى 10 مليارات ليكون أول بنك في اليمن يصل رأس ماله إلى هذا المبلغ، متجاوزاً متطلبات البنك المركزي برفع رؤوس أموال البنوك إلى 6 مليارات ريال خلال فترة لا تتجاوز 2009.

البنك الإسلامي الأردني

حقق البنك الإسلامي الأردني العام 2005 ارتفاعاً في صافي الأرباح بنسبة 300 في المئة فوصلت إلى نحو 13,1 مليون دينار، فحقق بذلك أعلى معدل نمو في الأرباح منذ تأسيسه. وبلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين 18,8 في المئة، ونسبة العائد على السهم الواحد بعد الضريبة 32,7 في المئة. وقد صادقت الهيئة العامة غير العادية للبنك على زيادة رأس المال ليصبح 65 مليون دينار، وذلك عن طريق رسملة مبلغ 10 ملايين دينار من الاحتياطي، وعن طريق اكتتاب خاص لمساهمي البنك بمبلغ 15 مليون دينار.

وأظهرت أرقام ميزانية البنك السنوية نمواً في مجموع الموجودات بنسبة 17,9 في المئة ليصل إلى 1,32 مليار دينار، وبلغت الزيادة في حجم التمويل والاستثمار نحو 108,7 ملايين دينار، قابلها ارتفاع في حجم الودائع إلى 1,155 مليون دينار بزيادة 13,2 في المئة عن العام 2004؛ أما حقوق المساهمين فوصلت إلى نحو 69,4 مليون دينار، بنمو نسبته نحو 19,22 في المئة.

وحول إنجازات البنك، قال رئيس مجلس الإدارة **محمود حسوبة**: "التزاماً مع توجيهات هيئة الأوراق المالية تمّ تأسيس شركة سنابل الخير للاستثمارات المالية كشركة ذات مسؤولية محدودة برأس مال 2,5 مليون دينار تكون بديلاً عن مكتب الوساطة المالية التابع للبنك".

ومن ناحية أخرى، أوضح نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام **موسى شحادة** "أنّ البنك استطاع زيادة حصته من السوق المصرفية في الأردن. فقد بلغ مجموع أرصدة الأوعية الادخارية من إجمالي ودائع العملاء لدى البنوك العاملة في الأردن ما نسبته نحو 10,5 في المئة، ووصل مجموع أرصدة التمويل والاستثمار من التسهيلات الائتمانية المباشرة للبنوك العاملة إلى نحو 10,8 في المئة، أما حصته من إجمالي الموجودات فبلغت ما نسبته 7,3 في المئة".

HSBC أمانة

نفذت HSBC أمانة، وهي الإدارة الدولية للخدمات المالية الإسلامية في مجموعة HSBC، معاملات في دول مجلس التعاون الخليجي بلغت قيمتها 1,45 مليار دولار. شملت هذه المعاملات ترتيب عملية مرابحة متجددة لمدة 5 سنوات بقيمة 850 مليون دولار لصالح بيت التمويل الكويتي، اضافة الى قيامها بدور مستشار مالي لشركة أرامكو السعودية وسوميتومو كيميكال في تسهيلات إسلامية بقيمة 600 مليون دولار تقوم على شراء عدد من الأصول الأساسية وإجارة تلك الأصول لمشروع مصفاة ومجمع بتروكيماويات رابغ.

ويقول العضو المنتدب للمجموعة الإستشارية لتمويل الأصول في HSBC أمانة **أسد ظفر**: "يؤشر تمويل المشاريع على انتعاش الاقتصاديات المحلية. وقد عززت تسهيلات المرابحة لـ بيت التمويل الكويتي مركز HSBC في المعاملات الإسلامية المهيكلة. كما أظهرت معاملة المصفاة ومجمع البتروكيماويات في رابغ قدرتنا على تقديم الإستشارة للشركات من مصادر تمويل متعددة".

وعلى صعيد الصكوك، عملت HSBCأمانة كمستشار لحكومة بروناي في تأسيس برنامج صكوك الإجارة قصيرة الأجل بدولار بروناي. ويشمل البرنامج إصدار صكوك إجارة قصيرة الأجل تعتبر فعلياً أوراقاً مالية مدعومة بالأصول. ■

رئيس "الهيئة الوطنية للنفط والغاز":

إعادة هيكلة شاملة لقطاع النفط في البحرين

الوزير د.عبد الحسين ميرزا

الدوحة-الاقتصاد والأعمال

تسعى مملكة البحرين إلى الاستفادة من الفورة النفطية التي يشهدها العالم حالياً، من خلال ورشة عمل متكاملة بدأت مع إطلاق "الهيئة الوطنية للنفط والغاز"، التي وضعت رؤية متكاملة لإعادة هيكلة القطاع النفطي، اضافة الى خطة ستراتيجية لإعادة إطلاق عمليات الاستكشاف النفطي، والبحث عن مصادر جديدة للغاز الطبيعي، والعمل على تطوير مصفاة البحرين، إلى زيادة حجم النفط الخام المستورد من السعودية بهدف إعادة تصديره كمشتقات نفطية.

عن الستراتيجية الجديدة يقول وزير الدولة لـ"الهيئة الوطنية للنفط والغاز" ورئيس مجلس المناقصات في مملكة البحرين **د.عبد الحسين ميرزا**، إن الهيئة أنشئت بموجب مرسوم ملكي في العام 2005، لتحل مكان ثلاث جهات رئيسية هي: وزارة النفط، المجلس الأعلى للنفط الذي كان يرأسه رئيس الحكومة، ولجنة الغاز التي كان يرأسها ولي العهد. وشكّلت هذه الخطوة قاعدة الانطلاق في إعادة الهيكلة التي يشهدها القطاع النفطي من خلال حصر كافة الصلاحيات المتعلقة بالقطاع بجهة واحدة هي "الهيئة الوطنية للنفط والغاز".

ويضيف **ميرزا** إن إطلاق الهيئة ينسجم مع التوجّهات المعتمدة في العديد من البلدان التي تهدف إلى تحويل الوزارات إلى هيئات تتبنى أساليب القطاع الخاص، ما يوفّر لها المزيد من الاستقلالية وتجاوز بيروقراطية العمل التقليدي، كما يساهم في رفع إنتاجية الموارد النفطية في المملكة. ويقول إن إطلاق الهيئة يُعد ثمرة للإصلاح الاقتصادي والسياسي الذي بدأته البحرين قبل سنوات، والذي يهدف إلى رفع مستوى الشفافية في القطاعات الرئيسية وفي مقدمها القطاع النفطي.

تنشيط الاستكشاف

وفي سياق وضع رؤية مستقبلية للقطاع النفطي في المملكة، يقول **د.ميرزا** إن الهيئة الوطنية استكملت إعادة هيكلة القطاع النفطي من خلال طرح ورشة عمل متكاملة تشمل أيضاً إعادة إطلاق عمليات الاستكشاف النفطي في المياه المغمورة، مشيراً إلى أن البحرين تُعد من أولى الدول الخليجية التي تمّ اكتشاف النفط فيها في العام 1932، ومنذ ذلك التاريخ لم تتم أية اكتشافات جديدة، كما أنها من أولى الدول التي أنشأت مصفاة لتكرير النفط، وكان ذلك في العام 1936.

ويضيف إن المملكة تسعى إلى استخدام التقنيات الحديثة والمتطورة في عمليات الاستكشاف وهي تستعين من أجل ذلك بالشركات الاستشارية المتخصصة. ويرى أن هذا الأمر من شأنه أن يوفّر قاعدة معلومات واضحة ودقيقة تسهّل عمليات الاستكشاف.

تطوير المصفاة

وبالنسبة للغاز الطبيعي، يشير **د. ميرزا** إلى أن مملكة البحرين تنتج نحو مليار قدم مكعب من الغاز الطبيعي في اليوم، يتم استخدامه في السوق المحلية، وفي توليد الطاقة الكهربائية، وفي بعض المصانع الكبرى، كمصنع ألبا للألمنيوم، وشركة بابكو وغيرها. وفي ظل ارتفاع الطلب في السوق المحلية على الغاز الطبيعي نتيجة اعتماد معظم المشاريع الصناعية عليه، تدرس الهيئة سبل رفع الطاقة الإنتاجية من الغاز الطبيعي، إضافة إلى إمكانية الاستيراد من الدول المجاورة كقطر وإيران اللتين تملكان على التوالي سادس وثاني أكبر مخزون من الغاز الطبيعي في العالم.

ويوضح الوزير **ميرزا** إن المملكة تنتج حالياً نحو 37 ألف برميل من النفط الخام في اليوم من حقل البحرين، وتتقاسم مع السعودية مناصفة حقل بوسعفة الذي ينتج نحو 300 ألف برميل في اليوم، وقد استثمرت كل من الدولتين نحو 660 مليون دولار لتوسعة هذا الحقل. إلى ذلك، تستورد البحرين نحو 220 ألف برميل من النفط الخفيف يتم تكريرها في مصفاة البحرين. ويشير إلى خطة تتم دراستها حالياً لبناء خط آخر لنقل النفط الخام من السعودية بطاقة تصل إلى نحو 360 ألف برميل في اليوم.

أما عن خطط التطوير، فيقول **ميرزا** إن الحكومة أطلقت قبل عامين مشروعاً لتحديث مصفاة البحرين، باستثمارات تصل إلى نحو مليار دولار. وتقوم شركة جيه جي سي اليابانية بتنفيذ الجزء الأكبر منه، ومن المتوقع أن يتم البدء في إنتاج الديزل وفقاً للمواصفات العالمية في النصف الأول من العام المقبل. وتبلغ الطاقة الانتاجية حالياً لمصفاة البحرين نحو 260 ألف برميل يتم تصدير 95 في المئة منها إلى الخارج.

الاستفادة من الكوادر

ويلفت **د. ميرزا** إلى أن "الهيئة الوطنية للنفط والغاز" تضم 6 أعضاء في مجلس ادارتها جميعهم من التكنوقراط، ما يؤكد عمق الرؤية التي تنتهجها الهيئة والتي تعتمد على الخبرات والكفاءات، وهي تسعى أيضاً إلى الاستفادة من جميع الكوادر المتخصصة المتوافرة في البحرين، مشيراً إلى أن العمالة الوطنية المتخصصة تشكّل نسبة 88 في المئة من إجمالي عدد العاملين في القطاع النفطي. ■

“ww.tc”

لها مؤشر لإحتياطي الطاقة، أوتوماتيكية، تبيّن الوقت في مختلف أنحاء العالم



حركة الساعة مصنوعة يدوياً
القطر ٤١ مم

GP

GIRARD-PERREGAUX

MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE DEPUIS 1791

جيرار - پيريجو

المملكة العربية السعودية: ٦٦٥٢٠٥١ ٢ ٩٦٦+ ■ الإمارات العربية المتحدة: ٣٣٢٣٧٧٧ ٤ ٩٧١+ ■ الكويت: ٢٤٠٠٩٥١ ٩٦٥+ ■ البحرين: ٥٣٥٠٩١ ١٧ ٩٧٣ +
قطر: ٤٠٨٤٠٨ ٤ ٩٧٤+ ■ عُمان: ٥٦٠٩٤٥ ٩٦٨+ ■ سورية: ٣٢٩٤٠٤٠ ٣٢ ٤١+ ■ لبنان : ١٣٣٤١٢٦ ٩٦١+ ■ الأردن : ٤٦٥٠٩٩٤ ٦ ٩٦٢+ ■ مصر: ٦٢٠٠٠٠٠ ٢٠٢+

وزير النفط والمعادن اليمني:

نترقّب تدفق الاستثمارات العربية

عمّان - رويدا علم الدين

يمثل الغاز الطبيعي ثروة كبيرة للجمهورية اليمنية في ظل محدودية إنتاج اليمن من النفط، حيث قدر حجم الإحتياطي للغاز الطبيعي بنحو 16,7 تريليون قدم مكعب. ويجري تطوير القطاع من خلال تشييد منشآت لتسييل الغاز وميناء لتصديره باستثمارات بلغت نحو 3,7 مليارات دولار، حيث تمّ توقيع اتفاقيات لتصدير الغاز اليمني الى أميركا وكوريا.

"الاقتصاد والاعمال" التقت وزير النفط والمعادن في الجمهورية اليمنية خالد محفوظ بحاح في هذا الحوار.

■ **ما هو واقع قطاع الغاز الطبيعي في اليمن؟**

□ بدأت اليمن في قطاع النفط التقليدي، أي الاستكشاف والإنتاج في العام 1986. واتجهنا منذ العام 1997 الى استغلال ثروة الغاز الطبيعي، حيث قمنا بتوقيع اتفاقية لتطوير الغاز، تمثلت في تأسيس شركة مستقلة هي الشركة اليمنية للغاز المسال "Yemen LNG" تهدف الى اقامة ميناء خاص ومنشآت تسييل وتخزين وإنشاء خطوط الأنابيب. ويساهم في الشركة من الجانب اليمني، الشركة اليمنية للغاز، التي تمتلك 16,73 في المئة من أسهمها، والهيئة العامة للتأمينات والمعاشات (5 في المئة)، كما تساهم فيها شركة توتال الفرنسية (39,62 في المئة) شركة هنت الأميركية (17,22 في المئة) و3 شركات كورية هي: "أس كي" (9,55 في المئة)، "هيونداي" (5,88 في المئة)، "كوجاز" (6 في المئة).

وقد واجهت الشركة بعض الصعوبات في مباشرة عملها تتعلق في إيجاد أسواق التصدير، وتمّ تجاوز هذه المشكلة العام الماضي حيث تمّ توقيع اتفاقيات تسويق المنتجات الى كوريا وأميركا. وبدأت الشركة عملها الفعلي قبل أشهر قليلة، حيث يتوقع ان يبدأ الإنتاج الفعلي للمشروع في نهاية العام 2008. وتولي الوزارة هذا المشروع اهتماماً كبيراً حيث تعقد اجتماعات دورية في باريس مرة كل ثلاثة أشهر لمتابعة التطورات مع كافة الشركاء.

ويستقطب المشروع حالياً نحو 1400 موظف، ومن المتوقع أن يرتفع العدد إلى نحو 5 آلاف في نهاية العام الجاري، وإلى 10 آلاف في نهاية العام 2007.

3.7 مليارات دولار

■ **ما هو حجم الإستثمارات في المشروع وطاقته الانتاجية؟**

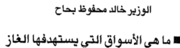
□ يبلغ حجم الإستثمار في المشروع نحو 3,7 مليارات دولار. وتمّ إدخال قطاع الصناديق الاجتماعية لأول مرة في المشروع، إذ تبلغ مساهمة الهيئة العامة للتأمينات والمعاشات في اليمن نسبة 5 في المئة من المشروع. وهذه تجربة جديدة إلا أنها في الطريق الصحيح لأهمية هذه الصناديق.

يبلغ الاحتياطي الإجمالي للغاز الطبيعي في الجمهورية اليمنية نحو 16,7 تريليون قدم مكعب، ومن المقرر تصدير نحو 6,7 ملايين طن سنوياً إلى الخارج على مدى 25 عاماً. وتنص الاتفاقية على تخصيص حصة من الغاز الاحتياطي للاستخدام المحلي لتوليد الكهرباء وإنتاج الأسمدة وكافة الصناعات الأخرى. فالخطة المستقبلية التي وضعتها الحكومة اليمنية تقضي بتحويل القطاع الصناعي في اليمن بكامله نحو الوقود النظيف.

■■

نراهن على اكتشافات نفطية جديدة وكبيرة

■■



الوزير خالد محفوظ بحاح

■ **ما هي الأسواق التي يستهدفها الغاز اليمني؟**

□ تتميز مشروعات الغاز بأن عمليات البيع تتم قبل الاستخراج. وقمنا في يونيو 2005 بتوقيع اتفاقيات عدة لتصدير الغاز لمدة 20 سنة من بينها اتفاقية مع المؤسسة الكورية للغاز لاستيراد مليوني طن سنوياً، واتفاقيتان لتصدير الغاز الى أميركا الأولى مع شركة سويس للغاز (2,5 مليون طن سنوياً) والثانية مع شركة توتال للطاقة والغاز (2 مليون طن سنوياً).

■ **هل تتبعون سياسة محددة تشكّل حافزاً للشركات الأجنبية للاستثمار في اليمن؟**

□ من خلال عملي في القطاع الخاص، قبل تسلّمي مهام الوزارة، تعرفت على طبيعة عمل شركات النفط الأجنبية، التي تسعى إلى الوضوح والشفافية في عملية الاستثمار، وإلى معرفة الستراتيجية العامة والبيئة الاستثمارية للبلد الذي تستثمر فيه. فهم يريدون أن تكون جميع الأمور واضحة وكذلك التشريعات لبناء علاقات مستقبلية جيدة. وفي اليمن اليوم، شركات نفطية عالمية، مثل شركة توتال التي تعتبر من الشركاء الستراتيجيين، وشركة نيكسون الأميركية وهي ثاني شركة تتواجد في اليمن، إضافة إلى شركة أوكسيدنتال الأميركية، وجود هذه الشركات يشكّل دليلاً واضحاً على صحة الاتجاه الذي تنتهجه الدولة ممثلة بوزارة النفط والمعادن. ونحن نعتبر أنفسنا في حركة دائمة في عالم النفط، من خلال تحديث تشريعاتنا وإقامة علاقات مباشرة مع شركات النفط العالمية، كما لدينا رؤية لاستقطاب شركات أخرى لا تتواجد حالياً في اليمن.

النفط: بداية المشوار

■ وماذا عن واقع الإنتاج النفطي في اليمن؟

□ يبلغ الإنتاج النفطي حالياً نحو 380 إلى 400 ألف برميل يومياً. وإنتاج النفط في اليمن بدأ في العام 1986 في القطاع 18 في منطقة مأرب، وكانت شركة Hunt أول شركة تعمل في هذا القطاع، ثم تلتها شركة Canadian Nexon، التي كانت تُعرف بـ"Canadian Oxy". وحالياً يوجد في اليمن 12 شركة تعمل في الإنتاج و20 شركة في الاستكشاف، كما لدينا 14 قطاعاً نفطياً قيد الترويج. وعلى الرغم من ذلك، نحن نعتبر أنفسنا في بداية المشوار على مستوى القطاع النفطي، ولدينا طموح كبير أن تتمكن الشركات العاملة في الاستكشاف من إيجاد كميات نفط اكبر.

■ تعاني معظم الدول من مشكلة النقص

■ في مصافي التكرير، هل لديكم خطط لتطوير صناعة التكرير في اليمن؟

□ تعتبر اليمن ثاني دولة عربية، بعد البحرين، تمتلك مصفاة تكرير وهي "مصفاة عدن" التي أنشئت العام 1954 بطاقة إنتاجية تقدر بنحو 170 ألف برميل يومياً. وفي العام 1986 أنشأنا مصفاة مأرب بطاقة إنتاجية تقدر بنحو 10 آلاف برميل يومياً. ومؤخراً وقعنا عقوداً مع بعض المستثمرين لإنشاء مصفاتين جديدتين، هما مصفاة رأس عيسى على البحر الأحمر، ومصفاة حضرموت على البحر العربي. وسيتم إنشاء المصفاتين في غضون سنتين. وبذلك لن يكون لدى اليمن مشكلة مصافٍ، بل على العكس سيكون لديها فائض كبير في تصدير المشتقات النفطية إلى الخارج.

كميات ضخمة من المعادن غير مستغلة وتنتظر المستثمرين

البتروكيميائيات والمعادن

■ ماذا عن قطاع البتروكيميائيات، وما أبرز الأهداف التي تسعون لتحقيقها في هذا الصدد ؟

□ الكميات التي تملكها اليمن من الغاز الطبيعي لا تتيح تخصيص كميات كافية للصناعات البتروكيميائية، كما البلدان الأخرى. فالجزء الأكبر من الغاز اليمني خصص للتصدير، فيما خصص الجزء الآخر للقطاع الصناعي. إلا أن الأرقام المعلنة عن احتياطي اليمن من الغاز، تعود إلى 5 سنوات مضت، وتشمل فقط 5 قطاعات. ولذا نحن الآن في صدد مشروع يرمي إلى إجراء عملية قياس شاملة لاحتياطي اليمن من الغاز الطبيعي، وسيتم التعاقد مع شركة جديدة لهذا الغرض. وفي ضوء النتائج سنضع ستراتيجية تخصص جزءاً من الغاز لصناعة البتروكيميائيات.

■ لدى اليمن كميات كبيرة من المعادن، ما هي الخطوات التي تقومون بها لتطوير هذا القطاع؟

□ يحتوي اليمن على كميات ضخمة من المعادن ولكن لم يتم استغلالها حتى الآن. وتتجه الدولة الى تأمين الاستثمارات الكافية لهذا القطاع. وتمّ حتى الآن توقيع اتفاقيات مع 5 شركات عالمية للتنقيب عن النحاس والذهب وغيره من المعادن، ونحن ندعو الشركات إلى الإستثمار في هذا القطاع الذي لا يزال بحاجة للتطوير.

■ هل تسعى اليمن إلى تطوير الكوادر البشرية اللازمة والمتخصصة لمواكبة هذه التطورات في قطاع الطاقة؟

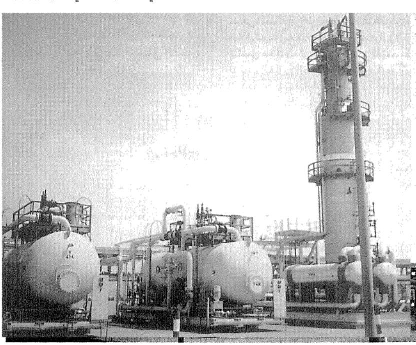
□ قبل أن أتسلم مهامي كوزير للنفط والمعادن كنت أشغل منصب مدير الموارد البشرية في إحدى الشركات الكندية، ما يجعلني متحيزاً لهذا الملف. وقد سعيت منذ الشهر الأول إلى تحديث إدارة الإحلال أو ما يسمى "اليمننة" في وزارة النفط ودعمناها بكوادر مؤهلة بحيث باتت تعتبر الإدارة الأساسية التي تقوم بالإشراف على عملية الإحلال في الشركات النفطية. ونعتمد رؤية علمية صحيحة في التعامل مع الشركات النفطية حيث أن نسبة "اليمننة" في الشركات بلغت 83 في المئة وهي نسبة جيدة.

الاستفادة من تجربة مصر

■ ما هي مجالات التعاون بين الجمهورية اليمنية والدول العربية والخليجية الأخرى؟

□ يعتبر النفط والغاز اليمني رقم متواضع بين الأرقام الخليجية الأخرى، مثل السعودية والكويت. لكننا استفدنا بشكل أساسي من تجربة مصر حيث يوجد بين البلدين علاقة وثيقة، ومن التجربة المصرية استقينا معظم تشريعاتنا في مجالي النفط والغاز. وفي الفترة القريبة المقبلة سأزور القاهرة مع فريق فني لدراسة التجربة المصرية في عملية الإمدادات الخاصة بخط الغاز العربي الذي يتم تنفيذه بين مصر والأردن وسورية ولبنان، ويمتد إلى تركيا. وسندرس إمكانية عقد شراكة معهم في اليمن، ومن خلال شركة بتروجيت في عملية إمداد خطوط الأنابيب داخل اليمن مباشرة وتوزيعها على المصانع التي ستعتمد على الغاز الطبيعي.

وكنا في الأشهر الماضية بدأنا استقطاب الاستثمارات الخليجية، وخصوصاً في عملية المصافي، وفي قطاع المعادن، ومنها مجموعة آل ثاني. ونحن نرحّب بالشركات العربية خصوصاً الخليجية، للاستثمار في اليمن، إن بشكل مباشر أو بشكل قطاع مشترك مع الجانب الحكومي. ■



مؤتمر الطاقة العربي الثامن

تحدّيات زيادة الطاقة الانتاجية وتوفير التمويل



عمّان – عاصم البعيني، رويدا علم الدين

برعاية الملك عبد الله الثاني بن الحسين، عُقد في العاصمة الأردنية عمّان مؤتمر الطاقة العربي الثامن، تحت شعار "الطاقة والتعاون العربي"، والذي نظمته منظمة الأقطار العربية المصدّرة للبترول "أوابك" بالتعاون مع الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي وجامعة الدول العربية، والمنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين.

واكتسب انعقاد المؤتمر أهمية خاصة في ظل ارتفاع الطلب العالمي على النفط، ما يدفع بالدول العربية التي تستأثر بنحو 59 في المئة من الاحتياطي العالمي، إلى تكثيف الاستثمارات بهدف زيادة طاقاتها الانتاجية، حيث تقدر الاستثمارات المطلوبة بنحو 220 مليار دولار حتى العام 2010. وتعزز في هذا السياق الاتجاه نحو اشراك القطاع الخاص المحلي والأجنبي في قطاع النفط والغاز.

ألقت الظروف التي تعيشها أسواق النفط العالمية بظلالها على فعاليات المؤتمر؛ فدول المنطقة هي المنتج والمصدّر الرئيسي للنفط والغاز، وعدد من دولها وصل إلى طاقته الإنتاجية القصوى. وباتت هذه المعادلة تشكل تحدّياً أمام دول المنطقة، في ظل الحاجة إلى توظيف المزيد من الاستثمارات في قطاعي النفط والغاز، سواء في مجال صناعة التكرير، أو في الاستكشاف والإنتاج، قدرت بنحو 220 مليار دولار، حتى العام 2010. وانطلاقاً من هذا الواقع، تطرّق المؤتمر إلى ضرورة تفعيل التعاون العربي، ودراسة الاحتياجات العربية المستقبلية، والتطورات الدولية في أسواق الطاقة وانعكاساتها على الدول العربية، ومسألة تمويل مشاريع النفط والغاز والبتروكيميائيات.

وفي هذا السياق، يقول وزير البترول والثروة المعدنية في السعودية **علي إبراهيم النعيمي** إنّ تغيرات عدة شهدتها الأسواق منذ انعقاد مؤتمر الطاقة العربي السابع في القاهرة قبل أربع سنوات، وتتمثل هذه المتغيرات في ارتفاع الطلب العالمي نتيجة لارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في العالم، ما ساهم في ارتفاع الأسعار. كما أن دخول صناديق الاستثمار في الأسواق النفطية ترك تأثيره على الأسواق، حيث ارتفعت استثمارات تلك الصناديق إلى نحو تريليون دولار، بعد أن كانت في حدود 100 مليار دولار قبل أربع سنوات.

ويضيف **النعيمي** إنّ الصناعة البترولية العربية تواجه ثلاثة تحدّيات رئيسية: إيجاد صناعة بترولية عربية تستطيع المنافسة عالمياً، مواجهة الآثار المترتبة على محاولة بعض الدول الصناعية تقليص استخدام النفط، واستخدام الثروات البترولية العربية بهدف توسيع القاعدة الاقتصادية المحلية والإقليمية.

وباعتبارها من أبرز الدول المنتجة، تسعى المملكة إلى مواجهة هذه التحدّيات من خلال توسيع قاعدة الاقتصاد الوطني لتشمل مختلف النشاطات التي تعتمد على النفط والغاز، كالصناعات البتروكيميائية، والتعدين. ويلفت **النعيمي** إلى أن المملكة قطعت شوطاً كبيراً في هذا الاتجاه، حيث تمثل صناعاتها البتروكيميائية نحو 8 في المئة من الصناعة البتروكيميائية العالمية، كما أنها تتجه إلى التوسّع في صناعات الحديد والألمنيوم والصناعات التحويلية الأخرى ذات القيمة المضافة المعتمدة على البتروكيميائيات.

الغاز والتجربة القطرية

مع تزايد أهمية الغاز الطبيعي، سواء كمادة بديلة للنفط في القطاع الصناعي وتوليد الطاقة الكهربائية، أو في مجال الصناعة البتروكيميائية، برزت دول المنطقة كمنتج ومصدّر رئيسي للغاز؛ بحيث تعد قطر إلى جانب مصر من أبرزها.

من يحقق لك حلمك؟

أنت من يجب أن يحققه!

اغتنم الفرصة لتكون من الرواد وتعيش تجربة فريدة من نوعها على شواطئ البحر الأحمر، وتمتع بوسائل الراحة والرفاهية التي توفرها فلل سرايا العقبة وتديرها سلسلة شركة "جميرا" العالمية.

سرايا العقبة تعلن عن بدء توقيع عقود بيع الفلل.

البنك العربي يشاركنا تحقيق حلمك ويوفر لك قرضك السكني.

للحصول على مزيد من المعلومات تفضلوا بزيارة معرضنا في أم أذينة أو اتصلوا بنا على الرقم التالي: +٩٦٢-٦-٥٥٠٥٤٣٠







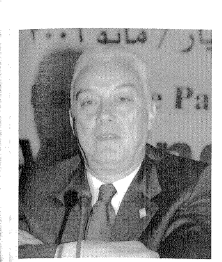




عبدالله بن حمد العطية



علي إبراهيم النعيمي



سامح فهمي

ومن المتوقع أن تتزايد الأهمية الستراتيجية لمادة الغاز في ظل استمرار الطلب العالمي المرتفع ودورها في مجال الصناعة البتروكيميائية. وتشير الدراسات إلى أن حجم الاستثمارات في تطوير هذه الصناعة على مستوى المنطقة يصل إلى نحو 103 مليارات دولار.

وفي هذا السياق، يقول النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة في قطر **عبد الله بن حمد العطية** إنّ قطر تملك نسبة 15 في المئة من الاحتياطي العالمي من الغاز، وهذا ما جعلها تركّز على صناعة الغاز الطبيعي من الاستخراج إلى التسييل إلى إقامة مشاريع بتروكيميائية حيث من المتوقع أن يبلغ إنتاج قطر من الغاز الطبيعي المسال في العام 2012 نحو 77 مليون طن سنوياً. ويضيف أن مشروع "دولفين" بين قطر والإمارات، والذي سيبدأ مطلع العام المقبل بتزويد الإمارات بمليياري قدم مكعب يومياً من غاز الشمال القطري، يعدّ انطلاقة حقيقية للتعاون العربي في مجال الطاقة.

مصر: لاعب رئيسي

وشكّل الدور الحيوي الذي لعبه الغاز الطبيعي فرصة لمصر للعب دور بارز على مستوى الأسواق العالمية. وقد تجلى ذلك في مشروع خط الغاز العربي الذي عكس قدرة دول المنطقة على تعزيز التعاون في ما بينها، حيت أطلقت وزارة البترول المصرية خطة لتطوير قطاع الغاز من خلال استثمار نحو 20 مليار دولار على مدى السنوات الـ 20 المقبلة، حيث يجري حالياً تنفيذ المرحلة الأولى منها وتشمل تطوير 8 مشاريع بتروكيميائية باستثمارات تصل إلى 4,5 مليارات دولار، كما يشير وزير البترول المصري **سامح فهمي**.

وكانت مصر قد دخلت مجال تصدير الغاز في العام 2003 من خلال تصدير الغاز المصري إلى ميناء العقبة في الأردن نتيجة انتهاء المرحلة الأولى من خط الغاز العربي الذي سوف يستكمل إلى سورية ولبنان وتركيا، ومنها إلى أوروبا.

وإلى جانب دورها في مجال صناعة الغاز، تسعى مصر إلى تطوير صناعتها النفطية. ويقول الوزير **سامح فهمي** أن انتاج مصر من النفط والغاز بلغ نحو 70 مليون طن مكافئ نفط في العامين 2004–2005، وبلغت عائدات هذا القطاع نحو 10 مليارات دولار.

ارتفاع الأسعار

استأثر الارتفاع العالمي لأسعار النفط على حيز مهم من نقاشات المؤتمر. ويوضح وزير الطاقة والثروة المعدنية الأردني **عزمي خريسات** أن حالة عدم الاستقرار في أسواق الطاقة دفعت بالموضوع إلى مقدمة سلم أولويات الدول المنتجة والمستهلكة التي يقع عليها عبء إيجاد الآليات المناسبة لإعادة التوازن والاستقرار إلى الأسواق، ومن أهمها تبادل معلومات الطاقة بشفافية، للمساعدة في اتخاذ القرار الصائب في الوقت المناسب، لاسيما وأنّ حجم الاستثمارات التي يحتاجها قطاع الطاقة خلال السنوات العشر المقبلة يقدر بنحو تريليون دولار.

ويلفت **العطية** في هذا المجال، إلى أن ارتفاع أسعار النفط لا تتحمل مسؤوليته الدول المنتجة، خصوصاً أن الكميات المنتجة تغطي احتياجات السوق، بل تعود المسؤولية إلى عوامل خارجية منها جيوسياسية، وأخرى هيكلية مرتبطة بعدم قدرة مصافي التكرير في العالم على تلبية الطلب المتزايد على المنتجات النفطية، إضافة إلى المضاربة في أسواق النفط الآجلة.

ويضيف إن قدرة "أوبك" في التأثير على الأسعار باتت محدودة، وبالتالي لا بدّ من تضافر جهود كافة الدول المنتجة والمستهلكة لوضع الحلول المناسبة لتلافي التقلبات السعرية والإسهام في استقرار السوق وصولاً إلى سعر عادل.

التوصيات

وخلص مؤتمر الطاقة العربي الثامن إلى العديد من التوصيات من أبرزها:

– توجيه جزء من عائدات النفط نحو التوسّع في عمليات الاستكشاف والتنقيب.

– تطوير دور شركات الطاقة الوطنية العربية وإيجاد آلية للتعاون والتنسيق في ما بينها في المجالات التقنية والفنية والاقتصادية.

• تفعيل دور القطاع الخاص ومشاركته في السلسلة الطويلة للصناعات البترولية.

• تطبيق اقتصاديات السوق على صعيد بيع وشراء الكهرباء والغاز بحيث يمكن للمستثمرين إنشاء محطات توليد وبيع إنتاجها للسوق العالمية عبر شبكات الربط، والسعي إلى ربط الشبكة العربية مع الشبكة الأوروبية ومع بعض الشبكات الأفريقية.

• تحديث المصافي القائمة وبناء مصاف جديدة وزيادة طاقة العمليات التحويلية بغية الانتقال التدريجي نحو إنتاج مشتقات نفطية نظيفة.

• تحسين مناخ الاستثمار لاستقطاب الاستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية في مشروعات النفط والغاز والبتروكيميائيات.

• تطوير القاعدة الرأسمالية للبنوك والمؤسسات المالية العربية وتشجيع عمليات الدمج في ما بينها لمنحها المرونة اللازمة لعمليات التمويل. ■



توقيع الإتفاقية

مقر لـ "يوروبلاست ميدل إيست" في مجمّع التقنية بدبي

وقّعت شركة يوروبلاست ميدل إيست اتفاقية مع مجمع التقنية في دبي لإقامة منشأة بتكلفة 10 ملايين درهم على مساحة 8 آلاف متر مربع داخل المجمع. وستضم المنشأة مصنعاً متخصصاً لتجميع وصيانة وتطوير منتجات الشركة ومعداتها المخصصة لقطاع النفط والغاز ومرافق لتجميع واختبار المعدات.

وتُعرف شركة يوروبلاست ميدل إيست بخبرتها الواسعة في قطاع النفط والغاز، وسيتيح لها موقعها الجديد تلبية متطلبات أسواق منطقة الشرق الأوسط من المعدات المتخصصة عالية الدقة.

وقال المدير التجاري لمجمع التقنية في دبي **عبدالله البنا** أن قرار الشركة بافتتاح مركز إقليمي لها في مجمع التقنية بدبي يمثل إضافة مهمة إلى قائمة الشركات العالمية المتواجدة في المجمع، خصوصاً وأن الشركة تعتبر إحدى أبرز الشركات العالمية المتخصصة في تصنيع معدات الصناعات النفطية.

وقال مدير إدارة "يوروبلاست ميدل إيست" **كبير خضر**: "تتطلع "يوروبلاست" إلى إقامة مركز تقني متكامل داخل المجمع يعتبر الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط. وسيتيح المركز الجديد لعملاء الشركة اختبار معدات النفط والغاز والتعرّف على ميزات أدائها قبل شرائها. كما ستضم المنشأة الجديدة قسماً للأبحاث والتطوير يتخصص في تطوير معدات مخصصة لتلبية احتياجات العملاء الذين لا يجدون متطلباتهم في المعدات القياسية التي توفّرها الشركة.

مصنع لصناعات الفحم البترولي في الكويت

أعلنت شركة صناعات الفحم البترولي الكويتية عن توقيع عقد مع شركة هيومن تك الكورية لإنشاء مصنع الشركة الرئيسي في منطقة الشعيبة الصناعية بطاقة إنتاجية تبلغ 360 ألف طن سنوياً.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة **سعد الدين عكاشة** انه تمّ اختيار الشركة الكورية بعد دراسة للعرض الذي تقدّمت به واتضح أنه أفضل العروض من الناحية الفنية والتقنية.

من جهته، قال مدير المشروع **أحمد المضيان** أن مؤسسة البترول الكويتية منحت شركة الصناعات عامين للقيام بتشييد المصنع متوقعاً انتهاء العمل في المهلة المحددة.

وأضاف أن المصنع سيستخدم 425 ألف طن من الفحم الخام لإنتاج 350 ألف طن من الفحم المحمص سنوياً، مع عزم الشركة على زيادة هذه الكمية الى 900 ألف طن من الفحم الخام لإنتاج 700 ألف طن من الفحم المحمص سنوياً من خلال مشاريع مستقبلية.

"أرامكو": انشاء مصفاتين مع شركات أجنبية

وقّعت شركة أرامكو السعودية و"كونكو فيليبس" مذكرة تفاهم لإنشاء مصفاة للتحويل الكامل في ينبع، بطاقة قدرها 400 ألف برميل في اليوم.

وتعتبر المصفاة واحدة من أحدث المصافي المصممة للتحويل الكامل للنفط الخام إلى منتجات مكررة عالية الجودة من دون الإضرار بالبيئة. وتمّ الاتفاق بين "أرامكو" و"كونكو فيليبس" على تأسيس شركة مشتركة بملكية متساوية لتشغيل المصفاة. وتخطط الشركتان لطرح 30 في المئة من أسهم المشروع للاكتتاب العام بعد الحصول على الموافقات اللازمة.

كما وقعت "أرامكو" وشركة توتال مذكرة تفاهم تتعلق بإنشاء مصفاة عالمية للتحويل الكامل بطاقة 400 ألف برميل في اليوم في مدينة الجبيل الصناعية. وللإسراع بوتيرة العمل في المشروع، اتفق الطرفان على إجراء دراسة مشتركة لأعمال الهندسة والتصميم. واتفقت الشركتان على إنشاء شركة مشتركة، تملك بموجبها كل من "أرامكو" السعودية و"توتال" ما نسبته 35 في المئة من المشروع ويتم طرح 30 في المئة من أسهم المشروع للاكتتاب العام.

وستصمم المصفاتان لمعالجة النفط الخام العربي الثقيل وتحويله إلى منتجات منخفضة الكبريت ومن المتوقع أن يبدأ العمل فيهما في العام 2011.

"شرق" توقع اتفاقات تمويل لمشروع التوسعة في الجبيل

وقّعت الشركة الشرقية للبتروكيماويات "شرق" التابعة لـ"سابك" اتفاقات تمويل لمشروع التوسعة الثالث الجاري تنفيذه في مجمعها في مدينة الجبيل الصناعية. وتبلغ القيمة الإجمالية لاتفاقات التمويل نحو 2,43 مليار دولار، ويشارك في تقديمه بنك اليابان للتعاون الدولي، صندوق الاستثمارات العامة، ومجموعة من البنوك المحلية والعالمية.

وقّع الاتفاقات رئيس مجلس إدارة "شرق" د.**عبد العزيز بن صالح الجربوع**، ورئيس المكتب التمثيلي لبنك التعاون الدولي في دبي **نوبويكي هيقاشي**، وأمين عام صندوق الاستثمارات العامة **منصور بن صالح الميمان**، والمدير التنفيذي لبنك طوكيو ميتسوبيشي ممثلاً البنوك المحلية والعالمية **أكيرا نايتو**.

ويتوقع أن يبدأ مشروع التوسعة الإنتاج في النصف الثاني من العام 2008، بطاقة سنوية تبلغ 1,3 مليون طن متري من الإيثيلين، و700 ألف طن متري من جلايكول الإيثيلين، و400 ألف طن متري من البولي إيثيلين عالي الكثافة، و400 ألف طن متري من البولي إيثيلين منخفض الكثافة. ومع هذا المشروع يصل إجمالي الطاقة السنوية لمجمع "شرق" إلى أكثر من 4,9 ملايين طن متري، معززاً موقع الشركة كأكبر مجمع مفرد في العالم لإنتاج جلايكول الإيثيلين.



15TH ASIAN GAMES
DOHA 2006



QATAR AIRWAYS القطرية
QNB الوطني
SAMSUNG
PRESTIGE PARTNERS
BEAN POLE
TISSOT
OFFICIAL PARTNERS



"تعمير القابضة": استثمارات بـ 11 مليار دولار

عايش: السوق العقارية مستقرّة لسنتين، والمضاربة لم تعدّ "مشكلة مقلقة"

دبي – مايا ريدان

"أثناء أية فورة وفي أي قطاع، يدرك 10 في المئة فقط من المستثمرين إلى أين يتجّهون، والباقون يتبعونهم". هكذا يصف رئيس شركة تعمير القابضة عمر عايش الفورة العقارية التي تمرّ بها المنطقة حالياً، لافتاً إلى أن شركته اختارت أن تكون من بين "العشرة في المئة"، أي أن تكون السبّاقة في أخذ المبادرة وقيادة السوق. "نتميّز كشركة تعمير في الاستفادة من الفرصة التي نجدها نحن مناسبة وليس تلك التي يتوجّه إليها الآخرون".


عمر عايش

اعتمدت شركة تعمير سياسة الاستثمار في أسواق حديثة نسبياً، ومن خلال مشاريع يصفها **عمر عايش** بـ "غير تقليدية" بدأت في إمارة أم القيوين بمشروع "المدينة الصناعية"، ثم أطلقت "مدينة السلام"، و"قرية الأميرة" في إمارة عجمان، إضافة إلى مشاريعها في الشارقة ودبي. أما أول توسّع للشركة خارج الإمارات فكان في الأردن من خلال بناء مدينة سكنية لذوي الدخل المحدود.

بحسب **عايش**، فإن أبرز المعايير التي تدخل على أساسها "تعمير" سوقاً معينة تتمثل بتوافر الطلب، ولكن ليس فورة الطلب المرحلية الموجودة في الأسواق، وانما تلك المتمثلة بحاجة السوق المستقبلية، "إذا التزمنا مشروعاً بهدف تسليمه بعد خمس سنوات يجب أن نتطلّع إلى ما سيكون عليه اتجاه السوق بعد خمس سنوات، وأن نكون الأوائل في تلبية الطلب".

من هنا كانت "تعمير" أول من دخل إمارة أم القيوين بمشروع "صناعية الإمارات الحديثة". "أقدمنا على شراء أرض المشروع في وقت كانت الحكومة تسعى منذ فترة لبيع الأرض ولا تلقى إقبالاً من رجال الأعمال، أما نحن فأقدمنا على الشراء منذ اليوم الأوّل الذي عرضت فيه علينا". ويضيف **عايش** "إن المشروع يعتبر المدينة الصناعية الأولى التي أنجزت، وبعدها أعلن عن إنشاء مدن صناعية في الشارقة ودبي. لافتاً إلى أنها حققت نجاحاً وإقبالاً كبيرين، وتضاعفت أسعارها مرّات عدة. على غرار ذلك بدأت تظهر أم القيوين على ساحة الاستثمار في المنطقة. وبدأت تستقطب اهتمام المستثمرين، فدخلت "إعمار" في مشروع "مدينة أم القيوين"، ودخلنا نحن في مشروع "مدينة السلام"".

وتتميّز "صناعية الإمارات الحديثة" بموقعها الذي لا يبعد أكثر من 15 الى 25 دقيقة عن كل من إمارات عجمان والشارقة ودبي، وهي تشمل أراضي للاستخدامات السكنية والتجارية بالإضافة للاستخدامات الصناعية وتبلغ تكلفتها 250 مليون درهم (69 مليون دولار). وتمّ بيع نحو 70 في المئة من مساحة المشروع لمستثمرين كبار غالبيتهم من الإمارات والسعودية. أما نسبة الـ 30 في المئة فكانت للمستخدمين النهائيين وهم مزيج من خليجيين وعرب وأجانب.

وبحسب **عايش** فإن الشركة كانت تقدم على الشراء مجدداً من المستثمرين الكبار كلما نفذت المساحات التي لديها بسبب استمرار ارتفاع الطلب على المساحات المطوّرة.

لا مجال للمضاربة

أطلقت "تعمير" مشروعها الثاني في إمارة القيوين "مدينة السلام" حيث يتوقّع الانتهاء من أعمال تسوية الأرض خلال ستة أشهر. وتمّ بيع المرحلة الأولى من المشروع بالكامل. ويشير **عايش** في هذا الإطار إلى خطوات اتّخذتها الشركة بهدف تحفيز المستثمرين فقامت بتوفير حسم بنسبة 10 في المئة على المرحلة الأولى و5 في المئة على المرحلة الثانية.

وحول تلافي عمليات المضاربة نتيجة دخول المطورين العقاريين، يستبعد **عايش** أن تعاني مشاريع "تعمير" من هذه المشكلة لأن أسعار المشاريع التي تنفّذها الشركة هي بطبيعتها "أسعار مدروسة وبمتناول شريحة كبيرة من الناس". ومن جهة ثانية، فإن عقد البيع ينص على أن تكون الدفعة الأولى بنسبة 10 في المئة على أن تليها دفعة ثانية بعد ثلاثة أشهر بنسبة 10 في المئة أيضاً، "الأمر الذي يعطي نوعاً من الجدّية".

ويعتبر **عايش** أن مسألة المضاربة بشكل عام كانت مشكلة حقيقية في دبي قبل سنة من الآن حيث فاقت نسبة المضاربين الـ 70 في المئة، أما اليوم فهي لم تعد مقلقة لأن الأسعار التي تطرح حالياً لا تتيح تحقيق أرباح كبيرة من خلال عمليات إعادة البيع. وبات لدى المستثمرين قناعة بأن هامش الربح لم يعدّ مغرياً كما في السابق، لكنه يستدرك في الوقت نفسه أنه إذا لم تكن هناك فرص بديلة فإن المضاربة قد تعود إلى القطاع العقاري وإن بنسب لا تعتبر مقلقة. "شكّلت سوق الأسهم فرصة بديلة لشهور عدة مضت، ولكن بعد موجة انخفاض الأسعار بدأت الأموال تخرج من السوق لتعود إلى العقار. وبالتالي قد يكون هناك مجال للمضاربة لكن لا أتوقّع أن تشكّل نسبة المضاربين أكثر من 20 إلى 30 في المئة من السوق وهي نسبة لا تعتبر مقلقة".

وبرأي **عايش** فإن الأسواق ستبقى



مشروع "مدينة السلام"

مستقرة في العامين 2006 و2007، متوقّعاً أن تسلم معظم المشاريع في مواعيدها المقرّرة في خلال ثلاث سنوات من الآن، وأن تضخّ إلى السوق قرابة 300 ألف وحدة سكنية "وحتى لو ضخّ إلى السوق 500 ألف وحدة سكنية فإن الرقم سيبقى أقل من المطلوب".

مدينة السلام

وتبلغ تكلفة "مدينة السلام" 30 مليار درهم (8,3 مليارات دولار)، وهي تقام على مساحة 220 مليون قدم مربّع. وسوف ينفذ المشروع على ثلاث مراحل تستغرق كلّ منها خمس سنوات، وتشمل المرحلة الأولى تأسيس البنى التحتية للمدينة بأكملها وتشييد "الداون تاون" التي ستضمّ برجاً فندقياً رئيسياً يتألف من 50 طابقاً، إضافة إلى 20 برجاً سكنياً وتجارياً يراوح ارتفاعها من 20 إلى 25 طابقاً. كذلك سوف تضمّ المرحلة الأولى ضاحيتين سكنيتين: الأولى فلل سكنية، والثانية أبنية، بالإضافة إلى مركز تسوق يعتبر **عايش** أنه الأول من نوعه في الشرق الأوسط.

الاستثمار خارج دبي

ينفي **عمر عايش** أن يكون توجّه شركة تعمير للاستثمار في الإمارات خارج دبي هو بسبب صعوبة المنافسة في دبي. "نعتبر من بين أكبر المطوّرين في دبي لكن الفرق أننا لسنا مطوّرين رئيسيين Master Developers لأن الشركات التي تقوم بهذه المهمة في دبي محدودة وهي عادة، "نخيل" و"إعمار" و"دبي القابضة"، ولكن في عجمان وأم القيوين نحن مطوّرون رئيسيون وهذه من الأمور التي تشكل دافعاً قوياً بالنسبة لنا. وبشكل عام نعتبر أننا أخذنا حقّنا من دبي ونملك الإمكانيات لنتوسّع خارجها وخارج دولة الإمارات".

أما بالنسبة للأردن فاتجهت مشاريع الشركة إلى ذوي الدخل المحدود. ويوضح **عايش** أن الربح على هذه المشاريع عادة هو ربح قليل لكن الشركة تتطلّع إلى هدفين رئيسيين، الأول يتمثّل بالبعد الاجتماعي لخدمة الشريحة الأقلّ دخلاً، "ومن ثم إذا ما حصل تصحيح في السوق فإن هذه الشريحة موجودة دائماً ولا تتأثر، لأن التصحيح سوف يطاول بشكل مباشر مشاريع النخبة التي قد تشهد فائضاً في العرض".

وتبلغ كلفة المشروع الذي يقع بين عمّان والزرقاء نحو 250 مليون دولار ويتضّمن أكثر من 7 آلاف شقة سكنية تقام على مساحة 2000 دونم تملكها المؤسسة العامة للإسكان. ويتوقع أن ينجز المشروع خلال ست سنوات.

وتستعدّ "تعمير" لدخول سوق أبو ظبي ودول عربية أخرى سوف تعلن عنها عندما توقّع عقود المشاريع بشكل نهائي.

وبشكل عام يشير **عايش** إلى أن أهمّ الأسواق تتمثل بسوق المملكة العربية السعودية وسوق العراق، "الأخيرة بلد يزخر بالثروات وأسعار الأراضي فيها اليوم متدنية جداً وتكمن فيها فرص استثمارية لأن الأوضاع عاجلاً أم آجلاً سوف تستقر".

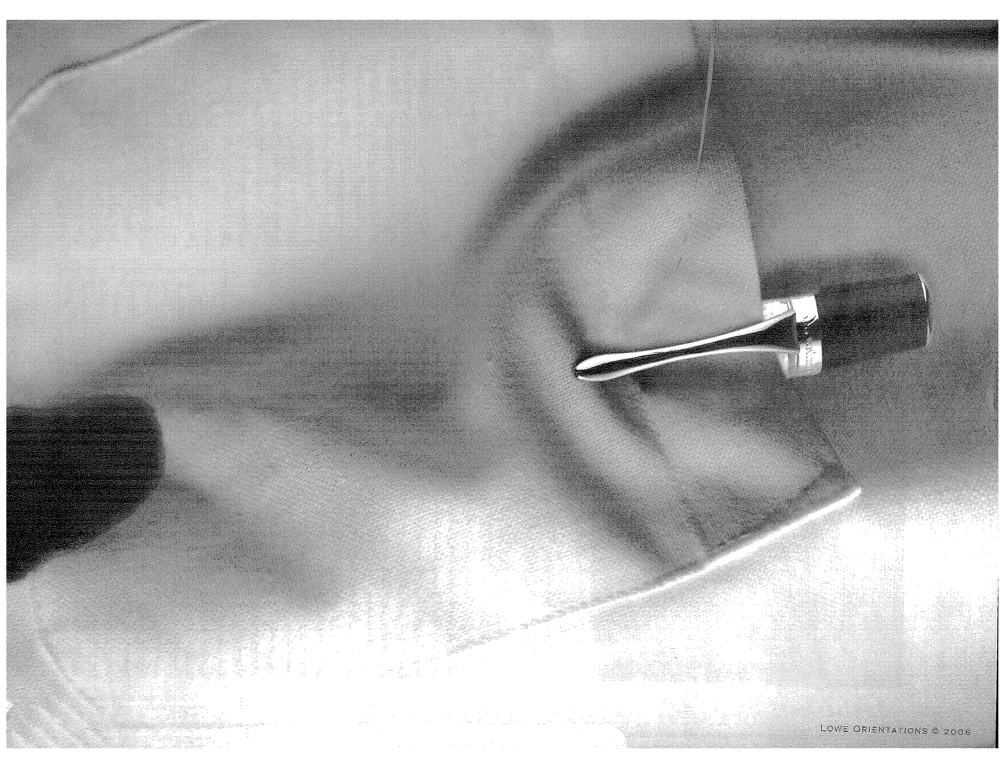
من جهة ثانية، يعتبر **عايش** أن التحدّي الرئيسي الذي يحول دون توجّه "تعمير" للاستثمار خارج المنطقة العربية يتمثّل بالموارد البشرية. "نعطي الأولويّة لهذا الموضوع في كافة المشاريع التي ننفّذها ونحن انتقائيون جداً في اختيار الأشخاص بما يضمن الجودة والالتزام. وبقدر ما ستتوفّر لدينا إمكانيات بشرية، سوف ندخل أسواقاً جديدة."

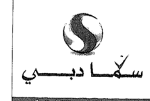
التمويل

تبلغ محفظة مشاريع "تعمير القابضة" نحو 11 مليار دولار، وهي تقوم بتمويل مشاريعها ذاتياً، ذلك أن الشركة مملوكة بنسبة 50 في المئة من مجموعة الراجحي السعودية. وبحسب **عايش** فإن التفكير بتحويل الشركة إلى شركة مساهمة عامة هو توجّه موجود لدى "تعمير"، لكن ليس في المستقبل القريب. ■

"تعمير القابضة"

تأسست شركة تعمير في العام 1991 حيث كان نشاطها تجارياً في مختلف الحقول. ومع التطوّر العقاري الذي شهدته الإمارات في العام 2002 اتجهت الشركة للتخصص في قطاع العقار وتبنّت اسم "تعمير العقارية". ودخلت الشركة في شراكة ستراتيجية مع مجموعة الراجحي السعودية بنسبة 50 في المئة لتتحوّل إلى "تعمير القابضة".


LOWE ORIENTATIONS © 2006



شركة سما دبي
علامة فارقة في الاستثمار والتطوير العقاري

إدارة نخبة من المشروعات العقارية الضخمة حول العالم

لمحة عن سما دبي

تمّ إطلاق "سما دبي" لتكون بمثابة ذراع الاستثمار الدولية لـ"دبي القابضة". وتتولى الشركة تنفيذ سلسلة من مشاريع التطوير العقاري الكبرى حول العالم، في إطار خطة ستراتيجية تلتزم الشركة من خلالها بتصدير خبرات دبي النوعية في مجال الاستثمار العقاري إلى الخارج. وتملك الشركة إستثمارات تقدّر بمليارات الدولارات وتمتد بصماتها عبر منطقة الشرق الأوسط، كما تقوم بالتخطيط لكثير من المشاريع للتوسّع عالمياً.

"سما دبي"، شركة استثمارية متخصصة في مجال الاستثمار العقاري، من المقرّر أن تضم تحت لوائها مجموعة من الشركات العاملة في المجال ذاته كانت أولها شركة "دبي الدولية للعقارات" التي انضمت إلى "سما دبي" فور تأسيس المجموعة. تتولى سما دبي إدارة نخبة من المشروعات العقارية الضخمة في عدد من دول المنطقة والعالم سواء مباشرة أو غير مباشرة. وهي تسعى إلى توسيع نطاق أعمالها عبر تأصيل علاقات تعاون ستراتيجية وتأسيس مشروعات مشتركة من أجل تعظيم المردود الاقتصادي وتعزيز قدرات تلك المشروعات خصوصاً على صعيدي إدارة العمليات والتمويل.

تعمل "سما دبي" بنشاط على إيجاد فرص تطوير دولية في أسواق تحمل إمكانيات تطوير عقاري هائلة، فهناك مشاريع كبرى تحت الانشاء تراوح بين الأبراج المكتبية والمنتجعات والنوادي الصحية، إلى المشاريع العمرانية المتكاملة في العديد من بلدان الشرق الأوسط.

وتركز ستراتيجية "سما دبي" على بناء وتطوير علامات تجارية رفيعة المستوى في مجال العقارات، ومن أهم الإنجازات التي حققتها خلال العام الأول من تشغيلها إطلاق علامتين تجاريتين في هذا المجال هما "دبي تاورز" و"سلام".

وتقوم "سما دبي" حالياً بتنفيذ مجمعات برجية في مدينة الدوحة – قطر ومدينة إسطنبول – تركيا تحمل إسم "دبي تاورز" كما تتطلع الشركة لإطلاق مشاريع مشابهة في العديد من مدن العالم. وتتميز "دبي تاورز" بكونها من الأبراج المصممة وفق أرقى المواصفات العالمية، وتشمل المجمعات محلات البيع بالتجزئة والمكاتب وفنادق فئة الخمس نجوم والشقق الفندقية.

ومن جهة أخرى، قامت الشركة بإطلاق مشروعين ضخمين في عمان والبحرين يحملان علامة "سلام"، تقدر قيمتهما بمليارات عدة من الدولارات في مجال الفندقة والضيافة. وتدور فكرة "سلام" حول تأسيس مشاريع تركز على جمال الطبيعة وتتضمن منتجعات وشاليهات ونوادياً صحية ومراكز استشفاء محاطة بمساحات خضراء شاسعة ومسطحات مائية، ضمن أجواء تتناسب مع أنماط الحياة العصرية.

كما تخطط "سما دبي" لتقديم علامات تجارية متميزة ومعروفة لكل فئة من منتجعاتها العقارية، إبتداء من:

فرحان فريدوني
الرئيس التنفيذي لشركة سما دبي



يتمتّع فرحان فريدوني بسجل حافل من الإنجازات، حققه عبر شغله عدد من المناصب المهمة وإشرافه على نخبة من المشاريع الرائدة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

يقود فرحان فريدوني بكل كفاءة واقتدار فريق عمل شركة سما دبي، ذراع الاستثمار والتطوير العقاري لـ"دبي القابضة"، ("دبي الدولية للعقارات" سابقا)، والتي تعمل اليوم وفق خطة طموحة للتوسّع محلياً وإقليمياً ودولياً، بعد أن حققت خلال عام واحد فقط إنجازات نوعية، حيث تم إطلاق سلسلة من مشاريع التطوير العقاري الكبرى، التي ستمثل معالم حضارية بارزة في عدد من دول المنطقة مثل: قطر، عمان، البحرين، المغرب وتركيا.

وقبل انضمامه إلى "دبي الدولية للعقارات"، شغل فريدوني الذي يحمل شهادة بكالوريوس في الهندسة المعمارية من جامعة الإمارات، منصب الرئيس التنفيذي لمكتب التصميم التابع للمكتب التنفيذي في دبي، حيث أشرف على وضع التصاميم الأولية لمشاريع كبرى مثل جميرا بيتش ريزيدانس، مدينة دبي الطبية ومركز دبي المالي العالمي.

كما عمل فريدوني رئيساً لشعبة التشريعات وتنفيذ الخطة في ادارة التخطيط في بلدية دبي ورئيسًا لادارة التطوير العقاري في منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام.

ويتولى فريدوني إلى جانب منصبه كرئيس تنفيذي لـ"سما دبي"، مهام عضو مجلس إدارة مدينة دبي الطبية، بالاضافة الى عضو مجلس إدارة الأوقاف وشؤون القصر.

دبي تاورز



تم تصميم "دبي تاورز" بحيث توفّر تجربة مكتبية متكاملة ليس للشركات فحسب، بل للموظفين العاملين فيها أيضاً، إذ تتوفّر في هذه المكاتب مساحات كافية تراعي إحتياجات العمل اليومية الحديثة، وهي مزودة كذلك بإنارة داخلية وخصائص تصميمية غاية في التطور والحداثة.

وتصبح "دبي تاورز" لتصبح علامة بارزة ليس بسبب هندستها المعمارية البارزة المعالم والمواقع المتميزة المقامة عليها فحسب، بل نتيجة لما توفره من تشكيلة متكاملة من التسهيلات والخدمات المتطورة تتضمن محلات البيع بالتجزئة والمطاعم وأماكن الترفيه والتسلية والمنتجعات الصحية والصالات الرياضية والفنادق والشقق السكنية التي تشكل المجتمع المحيط بها.

سلام



Salam

تهدف "سلام" لتصبح من أفضل مشاريع تطوير المنتجعات الراقية المتكاملة في كافة أنحاء العالم. فهي تحرص على استلهام الجمال الطبيعي للمنطقة التي تقام عليها وتعكسه على المباني التي تقوم بإنشائها. يتم تصميم كل منتجع بطريقة خاصة بحيث يلبي احتياجات سوق السياحة بطلباتها المتعددة، علاوة على ذلك فإن كافة المنتجعات ستقام في مواقع متميزة وتقدم خدمات عالمية فئة 7 نجوم في كافة المرافق التابعة لها.

ستقوم مشاريع "سما دبي" المقبلة بتغطية المجالات التالية:

– مجمعات سكنية ضخمة، مناطق تجارية، مناطق صناعية، مراكز تسوّق كبيرة، مراسي سفن ومشاريع تطوير عمرانية.

الخيران - دبي

يمتاز مشروع الخيران، الذي يمتد على مساحة تتجاوز 70 مليون قدم مربع، بموقعه الستراتيجي في قلب دبي النابض. ويوفّر المشروع فرص عيش رغيدة تضمن راحة البال في وسط الطبيعة الخلابة. ويتألف مشروع الخيران من سبع جزر منفصلة تغطيها مساحات خضراء شاسعة، وتتضمن تشكيلة متكاملة من المرافق والتسهيلات المتطورة بما في ذلك وحدات سكنية ومراكز تسوق ومبان مكتبية ومارينا لليخوت وممرات مائية وجسور تربط الجزر ببعضها لتعطي المشروع مزيداً من التميّز، إلى جانب مجمع متكامل للأعمال، الأمر الذي سيجعل من "الخيران" وجهة مثالية لكل من يبحث عن مكان متفرد لا يوفّر كافة متطلبات العيش الرغيد وحسب، وإنما يتيح أيضاً فرصاً واسعة لتطوير الأعمال.

بالإضافة إلى ذلك، سيساهم مشروع الخيران في تعزيز الحياة الثقافية والفنية في دبي من خلال تأسيس سلسلة من المراكز



والمجمعات الثقافية المتطورة تتضمن أول دار للأوبرا في دبي ومتحفاً ومركزاً للفنون ومسرحاً لاستضافة العروض الفنية من مختلف أنحاء العالم. وسيتيح المشروع للمستثمرين من مختلف الجنسيات إمكانية تملك كافة منشآته بنسبة 100 في المئة، في حين سيتم بيع 50 في المئة من المشروع كأراض مجهّزة لمستثمرين من القطاع الخاص، حيث ستقوم شركة سما دبي بتطوير وإدارة وتشغيل باقي أجزاء المشروع.

ويعد مشروع الخيران من أوائل المشاريع في دبي التي تقام وفق دراسة متكاملة للتأثير البيئي طبقاً للمعايير العالمية في هذا المجال، وتشمل كافة مراحل تطوير المشروع بما في ذلك تجهيز الموقع والأعمال الإنشائية ومختلف العمليات الأخرى.

مكونات المشروع

– سبع جزر منفصلة تغطيها مساحات خضراء شاسعة
– 60 فيللا فخمة
– وحدات سكنية
– 50 مركزاً وبوليفاراً للتسوق
– ابراج تجارية تضم مساحات مكتبية عصرية يراوح ارتفاعها ما بين 2 إلى 90 طابقاً
– 4 مراس / مارينا تتسع لـ 200 قارب
– مراكز استجمام
– سلسلة من المراكز والمجمعات الثقافية المتطورة تتضمن داراً للأوبرا، متحفاً، مركزاً للفنون ومسرحاً لاستضافة العروض الفنية من مختلف أنحاء العالم

حقائق و أرقام

الموقع: موقع ستراتيجي على خور دبي بصفة متفردة تتمثل في توفيره لكل ما يحتاجه السكان من ميزات العيش في مدينة تزخر بالحيوية، وتوفّر في الوقت نفسه بيئة هادئة وطبيعة ساحرة بعيداً عن صخب المدينة.

المساحة: 70 مليون قدم مربع ويتألف من سبع جزر منفصلة تربطها ببعضها ممرات مائية وجسور لتعطي المشروع مزيداً من التميّز.

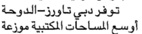
تاريخ الإنجاز: 2010

الشركة الهندسية المعمارية المنفّذة للمشروع: "هالكرو"، "هيل"، "الغنتوت"، "دتكو بلفور بيتي" و"ويد أدامز".

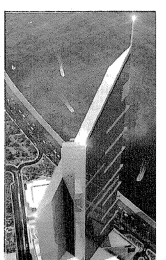
دبي تاورز- الدوحة، قطر

نظرة عامة على المشروع

يقع المشروع في منطقة الأعمال الحديثة في الدوحة، مما يمنحه إطلالة رائعة على الخليج العربي. يمتاز مشروع دبي تاورز–الدوحة بسحر العمارة، حيث تتكامل التصاميم الرائعة مع أعلى مستويات الإمكانيات التقنية مما يلبي متطلبات التجارة والترفيه الحديثة.

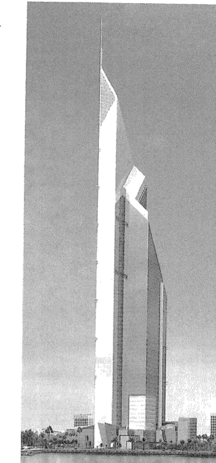


توفر دبي تاورز–الدوحة أوسع المساحات المكتبية موزعة



على 29 طابقاً. وبفضل تجهيزها بأحدث أنظمة تقنية المعلومات والبنية الأساسية، توفر هذه الأبراج بيئة عمل شاملة ومتكاملة حيث الإبداع والقدرة على تلبية متطلبات واحتياجات الأعمال والتجارة الضرورية في القرن الحادي والعشرين.

إضافةً الى ذلك، تضم دبي تاورز–الدوحة العديد من محلات تجارة التجزئة، كما توفر نطاقاً عريضاً من أفخم الماركات التجارية والخدمات البنكية والخدمات الترفيهية وخدمات المطاعم.



سيتم إنشاء فندق خمس نجوم إضافة إلى شقق سكنية مفروشة وأخرى غير مفروشة. تتميز دبي تاورز–الدوحة بموقعها الفريد حيث المناظر الخلابة والإطلالات البانورامية الساحرة على الخليج الغربي، مما يجعلها وجهة وعنواناً مفضلين للمسافرين إلى الدوحة سواء بقصد الأعمال أو الإقامة أو السياحة.

مكونات المشروع

– مساحات مكتبية فخمة – 29 طابقاً
– محلات راقية للبيع بالتجزئة – 80 محلاً
– مقاه ومطاعم عالمية
– بوتيك فندقي خمس نجوم
– شقق سكنية (مفروشة و غير مفروشة) – 300 شقة
– خدمات مواقف سيارات

حقائق و أرقام

الموقع: يقع مشروع دبي تاورز–الدوحة في قلب المنطقة التجارية الحديثة النشطة، حيث يطل على الكورنيش في منطقة الخليج الغربي لمدينة الدوحة. إنه موقع مثالي حيث سيتمتع ما يقارب 95 في المئة من شاغلي المباني بالمناظر الساحرة على الخليج الغربي.

الإرتفاع: 84 طابقاً، بإرتفاع 437 متراً

تاريخ الإنجاز: 2008

الشركة الهندسية المعمارية المنفذة للمشروع: آر إم جيه إم RMJM وهي شركة هندسة معمارية رائدة عالمياً.



بفضل ما يحمله المشروع من مزايا معمارية متميزة وفرص مستقبلية واعدة، فإن مشروع دبي تاورز–إسطنبول، ومن دون أدنى شك، سوف يضفي مزيداً من الحيوية والنشاط على هذه المدينة.

تمّ تصميم دبي تاورز–إسطنبول لغايات تجارية، حيث سيقدم حلولاً متكاملة للشركات من خلال تصميم مساحات مكتبية واسعة ومتميزة، إضافة إلى تشكيلة متكاملة من الخدمات والتسهيلات التي يحتاجها الموظفون. ويهدف المشروع إلى خلق مجتمع متكامل مصمم بهدف تلبية احتياجات الشركات التجارية المتطورة والعاملين فيها.

تلعب تجارة التجزئة دوراً مركزياً مهماً في المشروع، حيث سيستضيف نخبة من العلامات التجارية الممتازة والخدمات البنكية وخدمات واحتياجات الترفيه والمطاعم.

كما سيحتوي دبي تاورز–إسطنبول على مركز صحي حديث، فندق خمس نجوم، شقق سكنية مفروشة وغير مفروشة وذلك لتلبية احتياجات رجال الأعمال والمقيمين والزوار.

وبفضل موقع المدينة على نقطة الالتقاء بين الشرق و الغرب، سيقدم دبي تاورز إسطنبول، الذي يتم تطويره بالتعاون مع بلدية إسطنبول، فرصاً أستثمارية استثنائية، كما سيتيح المجال للاستفادة من أقوى إقتصاديات أوروبا نمواً.

يتألف المشروع من:

– شقق مفروشة– 117 وحدة.
– شقق غير مفروشة – 350 وحدة.
– بوتيك فندقي– 192 غرفة .
– مساحات مكتبية راقية – بمساحة 50 ألف متر مربع .
– خدمات ترفيه و محلات تجارية بالتجزئة – 17 ألف متر مربع جي إل إيه.

حقائق و أرقام

الموقع: يقع البرج على شارع بيوكديري، في منطقة ليفانت من سيشلي، على الجانب الأوروبي من مدينة إسطنبول، وهو موقع ممتاز يتوسط المنطقة التجارية التي تمتد إلى شمال إسطنبول.

تاريخ الإنجاز: الربع الأخير من العام 2008.

أمواج - الرباط، المغرب

سيكون مشروع أمواج المشروع الأول الذي يتمّ تنفيذه ضمن مشروع نهر أبورقراق. وإنّ أكثر ما يتميّز به هذا المشروع هو التخطيط، والإبداع الهندسي المعماري المستوحى من الطبيعة الجميلة والساحرة في المغرب والتي تعتبر أحد العناصر الجوهرية لهذا التطوير.

يشتمل المشروع على شقق سكنية و فلل غاية في روعة التصميم، تمّ إنشاؤها لتمنح الزوّار والمقيمين أفضل أنماط وأساليب الحياة العصرية.

يوفّر مشروع أمواج مركزاً متميّزاً يجمع عدداً من المرافق والتسهيلات المتطوّرة حيث اليخوت، فنادق من فئة 5 نجوم، المنتجعات، مراكز عقد المؤتمرات واستضافة المناسبات والمؤتمرات الدولية، ومزيجاً من الخدمات الترفيهية، إضافة إلى مرسى بحري متميّز.

من خلال موقعه على مساحة تمتد على 100 هكتار، يتميّز مشروع أمواج بتوفر العناصر الحيوية اللازمة لمنطقة أبورقراق في الرباط مما يجعلها وجهة سياحية جذابة جداً.

تم تصميم المشروع من خلال شراكة ستراتيجية مع شركات مغربية رائدة، هي: صندوق الإيداع والتدبير وشركة صبر، حيث سيحتل مشروع أمواج بفضل هذا التعاون، مكانة مهمة في الأسواق المغربية من مختلف نواحي عملية التطوير.

يتألف المشروع من:

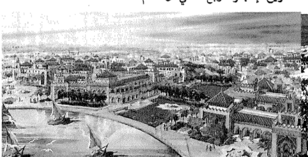
- شقق سكنية منخفضة ومتوسطة وعالية الارتفاع
- أبراج سكنية وتجارية
- فنادق 5 نجوم و4 نجوم و3 نجوم
- مكاتب
- مراكز مؤتمرات
- مرسى (مارينا)
- مجمّع دور سينما
- مواقف سيارات

حقائق وأرقام

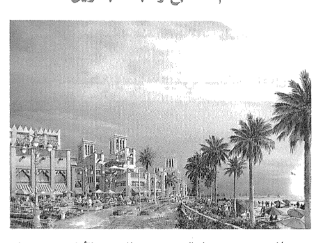
الموقع: يقع المشروع في وادي نهر أبورقراق، ممتداً على جانبي الرباط وسلا. وهو مشروع ستراتيجي بالنسبة للمغرب، حيث يشكل فرصة كبيرة لتطوير الرباط وجعلها معلماً من معالم السياحة على خريطة الوجهات السياحية في العالم.

المساحة: 11,358,048 قدم مربع.

تاريخ الإنجاز: الربع الثاني من العام 2009.



سلام منتجع وسبا -البحرين



سلام منتجع وسبا–البحرين هو المشروع الأول من نوعه في البحرين بما يشتمله من مرافق ساحلية راقية. وعلى نمط فن العمارة البحرينية التقليدية الساحرة، تم تصميم هذا المشروع ليعكس الصورة العربية الأصيلة، حيث يضفي تصميمه صورة مزدهرة وجميلة على تاريخ وثقافة المنطقة.

يقع سلام منتجع وسبا – البحرين حول سلسلة من الممرات المائية مما يجعل منه مجمّعاً ترفيهياً فخماً، حيث الفنادق رائعة التصميم، الفلل، الأسواق، الأندية الصحية، المحلات التجارية والمطاعم، والتي تمتد جميعها على مساحة 500 ألف متر مربع. ومع وجود المرسى، يزداد المشروع تميّزاً وتفرداً. وقد تمّ تصميم الفنادق منخفضة الارتفاع والفلل الراقية على امتداد الحدائق الخضراء لتشكل مدخلاً مباشراً إلى الشاطئ والمطاعم والمحلات التجارية، ما يجعل من المشروع منتجعاً متكامل الخدمات والمزايا.

يحتوي سلام منتجع شاطئ وسبا البحرين على حديقة مائية فريدة، إضافة إلى مزيج من النشاطات الرياضية والرحلات المتنوّعة وأماكن الجذب التي تجعل منه وجهة سياحية ممتازة للعائلات ورجال الأعمال حيث يجدون جميع متطلباتهم. إضافة إلى كل ذلك، يتميّز المشروع بمناخ معتدل طوال العام، ومن المنتظر أن يجذب العديد من السيّاح المحليين والعالميين، باعتباره سيمثل خياراً مفضلاً لشراء العقارات.

يتألف المشروع من:

- فندق منتجع شاطئي فئة 5 نجوم – 250 غرفة
- فندق منتجع شاطئي فئة 4 نجوم – 400 غرفة
- 400 فيللا مجمّعة على الواجهة المائية
- شقق سكنية مفروشة
- سوق تقليدية شعبية / محلات تجارية
- مراكز استشفاء ورعاية طبية ضمن الفنادق
- مرافق لعقد المؤتمرات
- ألعاب ترفيه مائية
- مرسى – 100 مربط للمراكب

حقائق و أرقام

الموقع: يقع المشروع على الساحل الجنوبي الغربي للبحرين، بالقرب من منتجع وناد صحي صحراء العرين، وحلبة الفورمولا 1، على مسافة لا تزيد على 10 دقائق بالسيارة إلى جسر المملكة العربية السعودية، و20 دقيقة إلى مركز البحرين المالي ضمن المرفأ، ونحو 30

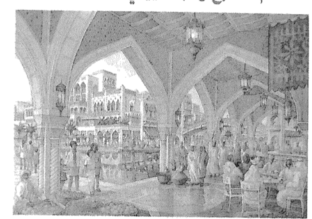
دقيقة إلى مطار البحرين الدولي.

المساحة: 500 ألف متر مربع – المساحة الحالية للموقع.

تاريخ الإنجاز: مارس 2009.

الشركة الهندسية المنفذة: WATG (ويمبرلي أليسون تونغ وجوو)

سلام منتجع وسبا– يبتي، سلطنة عُمان



يقع سلام منتجع وسبا–يبتي خارج مدينة مسقط في منطقة يبتي، ويشكل منتجعاً مائياً تقابله سلسلة من الجبال الرائعة المطلة على خليج عُمان. يحيط بالمنتجع تشكيلة من العناصر الجمالية التي تمتاز بها عُمان، حيث يقع ضمن أجمل بقعة في المنطقة نظراً للامتدادات البحرية الساحرة والمناظر الخلابة.

تتميّز السمات العُمرانية لسلام منتجع وسبا–يبتي بأنها مستوحاة من نمط الحياة العُمانية، مع المحافظة على أصالة وثقافة المنطقة، حيث توفّر البيئة المتكونة من الجبل والشاطئ صورة فريدة من الفخامة والتطوّر تلبي احتياجات الضيوف الذين يبحثون عن الراحة والاستجمام. وينتظر أن يشكل المنتجع مركز جذب للسياحة المحلية والعالمية، إضافة إلى كونه منزلاً ثانياً للذين يبحثون عن الهدوء والاسترخاء.

يضم المشروع فنادق فئة 5 نجوم، فللاً فخمة، شققاً سكنية فاخرة، تحيط بها ملاعب الغولف، مراسياً، نوادياً صحية حديثة، مراكز متطوّرة ومركز مارينا تجارياً.

يمتد المشروع على مساحة واسعة تصل إلى 3,7 كلم مربع، حيث يعكس سلام منتجع وسبا–يبتي أصالة عُمان الحقيقية؛ وسيتم العمل في هذا المشروع بالشراكة مع وزارة السياحة في عُمان.

يتألف المشروع من:

- منتجع فندقي شاطئي 5 نجوم – 300 غرفة
- منتجع فندقي للغولف 5 نجوم – 300 غرفة
- شاطئ ديلوكس منتجع وناد صحي شاطئي – 120 غرفة
- مجمّع سوق محلات تجارية – بمساحة طابقية 8 آلاف متر مربع
- مرسى يتسع لـ 50 مركباً
- مركز بيئة بحرية– بمساحة طابقية ألفي متر مربع
- ملعب غولف – 18 حفرة، و منتدى مساحة 3 آلاف متر مربع
- مجمّع فلل ومنازل 1,200 متر مربع
- شقق (في أكثر من 10 مبانٍ) – 600 متر مربع

حقائق وأرقام

الموقع: يقع سلام منتجع وسبا–يبتي على مسافة 15 دقيقة بالسيارة إلى جنوب مسقط، ونحو 40 دقيقة عن مطار سيب الدولي في مسقط، و20 دقيقة عن منطقة الأعمال التقليدية ومنطقة الفنادق في قرم.

مساحة الموقع: 3,7 كلم مربع

تاريخ الإنجاز: منتصف العام 2009

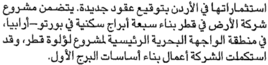
الشركة الهندسية المنفذة: آر إن إل (RNL) إنترناشيونال – لوس أنجلوس / دبي. ■





"الأرض" تباشر أعمالها في قطر والأردن

سلام سعيد



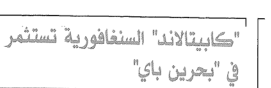
أطلقت شركة الأرض، المتخصصة بالتطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط، مشروعها العقاري الأول في قطر، باستثمارات بلغت نحو ملياري ريال قطري، كما عززت استثماراتها في الأردن بتوقيع عقود جديدة. يتضمن مشروع شركة الأرض في قطر بناء سبعة أبراج سكنية في بورتو–أرابيا، في منطقة الواجهة البحرية الرئيسية لمشروع لؤلؤة قطر، وقد استكملت الشركة أعمال بناء أساسات البرج الأول.

ويقول المدير التنفيذي لشركة الأرض **سلام سعيد** إن الشركة تأسست من قبل رجال أعمال سعوديين وقطريين، وتقوم بتطوير أبراج تجمع بين التكنولوجيا والجودة والخدمات الأمنية المتكاملة، "خصوصاً في مبانيها المعروفة بإسم موناكو وتوسكان". ويقام البرجان على طراز ريفييرا وتضم المباني 209 شقق فاخرة تطل على منظر بحري يعرف بإسم "بورتو أرابيا". ويضيف **سعيد**: "على الرغم من أن "الأرض" شركة جديدة، إلا أنها تدخل السوق برصيد من المعرفة والخبرة يمتد إلى خمسين عاماً، كونها جزءاً من مجموعة الراجحي في المملكة العربية السعودية".

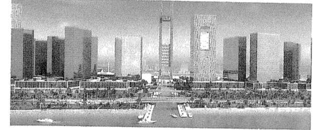
ووقّعت الشركة اتفاقية مع مجموعة "توب" للتسويق والاستشارات العقارية، تقوم بموجبها الأخيرة بتسويق الأبراج السكنيّة التي تطوّرها الشركة في قطر. وفي الأردن، تنفذ "الأرض" سلسلة مشاريع استثمارية في مقدمها مشروع مدينة الشرق / الزرقاء شرق العاصمة عمان، وهو أكبر مشروع استثماري خارج العاصمة. وقامت الشركة بشراء 196 دونماً لتنفيذ القسم الأول من المرحلة الأولى بكلفة إستثمارية تبلغ 50 مليون دينار أردني، وتتضمن إقامة مساكن متعددة المزايا بأسعار تنافسية. كما قامت الشركة، وضمن ائتلاف يضم مجموعة من المستثمرين، بتوقيع عقد استثمار جديد لتنفيذ القسم الثاني من المرحلة الأولى من مشروع مدينة الشرق، وذلك بالإشتراك مع مؤسسة تنمية الموارد البشرية "موارد" باستثمار يصل إلى 120 مليون دينار أردني، حيث تساهم "الأرض" بثلث حجم الاستثمار. كذلك وقعت الشركة عقداً مع شركة العبدلي للاستثمار والتطوير لشراء 4540 متراً مربعاً، لإنشاء برج ومبانٍ تجارية في عمّان.



مشروع بناء سبعة أبراج سكنية في بورتو–أرابيا



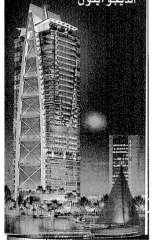
"كابيتالاند" السنغافورية تستثمر في "بحرين باي"



وقّعت شركة كابيتالاند، التي تتخذ من سنغافورة مقراً لها، مذكرة تفاهم لشراء أرض وبناء منطقة سكنيّة وتجارية ضمن مشروع "بحرين باي"، وهو مشروع مشترك بين بنك آركابيتا وإحدى مجموعات الاستثمار البحرينية وتبلغ كلفته 1,5 مليار دولار. وبموجب مذكّرة التفاهم تقوم "كابيتالاند" ببناء وسط الضاحية الذي يعتبر أكبر المناطق التنموية في المشروع ويغطي مساحة 45 ألف متر مربّع، وتبلغ كلفة تطويره 600 مليون دولار. واعتبر الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتالاند **ليو مون ليونغ**، مشروع بحرين باي "منصة انطلاق لشبكة مستثمرينا الآسيويين والأوروبيين الطامحين إلى المشاركة في المراكز المالية والسياحية في منطقة الخليج العربي". من جانبه، أشار رئيس قطاع الاستثمارات العقارية في بنك آركابيتا **عاصم ظفر** إلى الميزات التي تشكّل عوامل جذب للمشروع، فهو "يقع على مقربة من السعودية والأسواق الخليجية الكبرى، ويستفيد من الأداء الاقتصادي القوي والاستقرار السياسي لملكة البحرين، وأسعار الأراضي المؤاتية فيها".

وبدأ تنفيذ أعمال ردم واستصلاح أرض المشروع، ومن المتوقّع البدء في إنشاء البنية التحتية والمباني الرئيسية في يناير 2007. ومن المقرّر أن يتم تنفيذ المشروع على ثلاث مراحل، تنتهي في ديسمبر 2010، ويتوقع أن تزيد المساحة المبنية للمشروع على 1,1 مليون متر مربع. وتعتبر "كابيتالاند" إحدى أكبر الشركات العقارية المدرجة في الأسواق المالية في آسيا. وتضم محفظتها عقارات ومنشآت ضيافة تتوزع في أكثر من 70 مدينة و18 دولة.

بدء أعمال البناء في برج "انديجو آيكون"



برج المكاتب التجاري "انديجو آيكون"

أعلنت شركة اميراتس بروبيرتي انفستمنت ليمتد عن منح شركة ترينيتي للخدمات الهندسية عقد الأعمال الميكانيكية والكهرباء ونظم المياه والصرف الصحي الخاصة ببرج المكاتب التجاري "أنديجو آيكون".

ويقع البرج ضمن مشروع أبراج بحيرات جميرا الذي تطوره شركة نخيل، وهو يتألف من 34 طابقاً. وتشمل أعمال "ترينيتي" للخدمات الهندسية تركيب وفحص كافة نظم أنابيب المياه والصرف الصحي وملحقاتها والتكييف المركزي وانذار الحريق ونظم مكافحة الحريق والطوارئ والأعمال الكهربائية ونظم تكنولوجيا المعلومات.



"سما دبي" تطرح المرحلة الثانية من مشروع "الخيران"

فرحان فريدوني

أعلنت شركة "سما دبي"، ذراع الاستثمار والتطوير العقاري لـ"دبي القابضة"، عن طرح المرحلة الثانية من مشروع "الخيران" للبيع، وذلك بعد أن كانت قد أعلنت مؤخراً عن بيع كافة أراضي المرحلة الأولى من المشروع المخصصة للبيع.

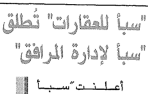
وأعرب الرئيس التنفيذي لـ"سما دبي" **فرحان فريدوني** عن ثقته من أن مستويات الطلب على المشروع ستواصل ارتفاعها خلال الفترة المقبلة، "خصوصاً بعد أن تمت عمليات بيع المرحلة الأولى بسرعة غير مسبوقة".

بدوره، توقّع مدير عام مشروع "الخيران" **عبد السلام المري** أن تساهم المزايا التي يتمتّع بها المشروع بما فيها قربه من مطار دبي الدولي في استقطاب المزيد من المستثمرين.

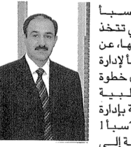
وتنفّذ "سما دبي" مشروع "الخيران" على مساحة مليون قدم مربع على ضفاف خور دبي. وكانت الشركة أعلنت مؤخراً عن بدء الأعمال الإنشائية في المشروع وفق جدول زمني محدد مسبقاً، حيث يتوقع أن يتم إنجاز كافة مراحله خلال العام 2010.

ويتألف المشروع من سبع جزر منفصلة تغطيها مساحات خضراء، كما يتضمن وحدات سكنيّة ومراكز تسوّق ومجمّعاً متكاملاً للأعمال. ويتيح المشروع إمكانية التملّك للمستثمرين من كافة الجنسيات بنسبة 100 في المئة. وسيتم بيع 50 في المئة من المشروع كأراضٍ مجهزة لمستثمرين من القطاع الخاص، في حين تقوم شركة "سما دبي" بتطوير وتسويق وتشغيل باقي أجزاء المشروع.

ويمثّل الحفاظ على البيئة أحد أهم محاور تطوير المشروع، حيث تعمل "سما دبي" في هذا الإطار بالتعاون مع بلدية دبي لتحديد سبل حماية وتحسين محمية رأس الخور للحياة البرية المجاورة للمشروع.



"سبأ للعقارات" تُطلق "سبأ لإدارة المرافق"



بيهرو جوهري

أعلنت "سبأ للعقارات"، التي تتخذ من دبي مقرّاً لها، عن تأسيس "سبأ لإدارة المرافق"، وذلك في خطوة تهدف إلى تلبية المتطلبات المتعلقة بإدارة المرافق في أبراج "سبأ 1 و2 و3"، إضافة إلى المشاريع الأخرى التي تقع ضمن مشروع "أبراج بحيرة جميرا".

كما أعلنت الشركة أنها بصدد إطلاق نظام إدارة المرافق حسب رغبة العملاء لدعم عمليات أقسامها الجديدة.

وقال رئيس مجلس إدارة "سبأ للعقارات" **بيهرو جوهري**: "إنّ الفكرة وراء إطلاق هذا القسم تهدف إلى إدارة مشاريعنا بشكل مباشر من دون الاعتماد على متعهدين آخرين، الأمر الذي يؤمن صيانة عالية الجودة لأبراجنا".

ويوفّر "برج سبأ 1" مكاتب تمتد على مساحة 360 ألف قدم مربع، في حين يضمّ برجا (سبأ 2) و(سبأ3)، 700 وحدة سكنية.

ومن المقرر إنهاء العمل في برج (سبأ 2) مع نهاية العام الجاري، على أن يكون برج (سبأ 3) جاهزاً للتسليم في أبريل من العام المقبل.

"أملاك للتمويل" تعلن عن تأسيس "أملاك للإستثمار"



محمد علي الهاشمي

أعلنت شركة أملاك للتمويل عن تأسيس ذراع استثمارية لها تحت اسم شركة أملاك للإستثمار برأس مال 500 مليون درهم إماراتي، وهي مملوكة بالكامل لشركة أملاك للتمويل.

وسوف تنشط الشركة الجديدة في الإستثمار في قطاعات التأمين، والمشروعات الصناعية والتجارية، وخدمات الوساطة المالية، وإدارة الأصول، وأنشطة التطوير العقاري بكافة أنواعه. وستراعي "أملاك للإستثمار" في جميع أعمالها تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية وتمارس نشاطها وتقدّم خدماتها بما يتفق مع هذه الأحكام.

وفي معرض تعليقه على إطلاق الذراع الإستثمارية الجديدة لشركة أملاك، يقول العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة أملاك للتمويل ورئيس مجلس إدارة شركة أملاك للإستثمار **محمد علي الهاشمي** "إن الشركة الإستثمارية الوليدة سوف تتمكن من الإستفادة بشكل كبير من الفرص الإستثمارية المتعددة، سواء الكامنة منها أو المتوفرة حالياً في السوق، بينما ستستمر شركة أملاك للتمويل بمواصلة تعزيز نشاطها في مجال التخصص في خدمات التمويل الإسلامي".

"الانشاءات العربية" تنفّذ "كابيتال بلازا"

فازت شركة الإنشاءات العربية بعقد قيمته 260 مليون دولار لبناء مجمّع "كابيتال بلازا" على كورنيش أبوظبي، وهو مشروع متعدد الأغراض والاستخدامات يضم 5 أبراج، 3 منها سكنية تضم 260 شقة، ويضم الرابع 250 غرفة فندقية، فيما سيخصّص البرج الخامس للمكاتب.

وتعمل "الإنشاءات العربية" التي يترأس مجلس إدارتها **غسان مرعبي** في عدد من الأبراج الفخمة في دبي منها برج "روز روتانا"، برج "بارك بليس"، برج "الماس"، ومبنى مركز إدارة طيران الإمارات؛ وقد بلغت قيمة الأعمال التي نفّذتها الشركة في العام 2005 نحو 500 مليون دولار.



الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 318 / Year 28 / May 2006
حزيران / مايو 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 318

QATARI DIAR
الديار القطرية

شركة الديار القطرية
الريادة في التطوير العقاري

الرئيس التنفيذي لشركة الديار القطرية للإستثمار العقاري:

الأنصاري: تطوير الأراضي بشراكة مع القطاع الخاص



المهندس ناصر الأنصاري

عندما قررت دولة قطر ممثلة بالمجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار تأسيس شركة الديار القطرية في ديسمبر من العام 2004، لم يكن هدفها الربح المادي بقدر ما كان اهتمامها الأساسي النهوض بالقطاع الخاص القطري واشراكه في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة من خلال توفير فرص استثمارية له. ومع التوجّه نحو تنويع مصادر الدخل بعيداً عن قطاعي النفط والغاز، كان العقار المرشّح الاوفر حظاً من بين القطاعات الاقتصادية الأخرى، فكانت شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري برأس مال قدره مليار دولار اميركي.

غير أن تركيز شركة الديار القطرية لم يكن منصبّاً فقط على استقطاب الاستثمارات المحلية، إنما سعت من خلال مخططات المشاريع التي وضعتها إلى خلق بيئة محفّزة لاستقطاب الاستثمارات الخارجية عموماً والخليجية بشكل خاص. وإيماناً من الحكومة القطرية بضرورة تشجيع الاستثمار الأجنبي وبجدوى التوجّه الذي تقوده شركة الديار القطرية، كان قرار مجلس الوزراء الرقم 20 لسنة 2004 الذي وضع شروط وضوابط تملّك غير القطريين للعقارات والوحدات السكنية والذي صادق عليه أمير البلاد الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** بتاريخ 30 يونيو 2004، الأمر الذي أعطى دافعاً كبيراً للمستثمرين الخليجيين والأوروبيين لتوظيف أموالهم في مشروع "لوسيل" الطموح الذي تصل تكلفته الى نحو 5 مليارات دولار أميركي والذي أطلقته شركة الديار القطرية ليكون علامة فارقة في القطاع العقاري القطري ولكي يرسم معالم الحياة الاجتماعية المستقبلية لقطر في مجتمع منسجم وموحّد.

ولم تكتفِ شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري بمشروع "لوسيل"، إذ بدأت بصماتها تظهر في أكثر من مشروع وفي أكثر من بلد، من عُمان الى المغرب مروراً بمصر والسودان وصولاً الى كوبا في أميركا الجنوبية، كذلك سلكت الشركة طريق المساهمة في تأسيس شركات جديدة وتملّكت حصصاً في شركة بزوة العقارية ومصرف الريان؛ فأحلام شركة الديار القطرية كثيرة وطموحها أكبر، والطريق ما زالت في أولها .....

يشير الرئيس التنفيذي لشركة الديار القطرية للاستثمار العقاري المهندس **ناصر الأنصاري** إلى ان "فكرة مشروع "لوسيل" انبثقت من التوجّه الى إعداد فرص استثمارية في القطاع العقاري وطرحها على القطاع الخاص بحيث تقوم الشركة بتطوير الأراضي التي تم تخصيصها في دولة قطر لشركة الديار القطرية ووضع خدمات البنية التحتية الأساسية للمشروع على أساس مخطط عمل متكامل لكيفية استغلال هذه الأراضي. وعند وضع مخطط عام متكامل لأي مشروع، نأخذ في الاعتبار مسألة تعدد الاستخدامات وتقديم منتج متكامل على أسس تجارية استثمارية. وفي الوقت عينه، نساعد القطاع الخاص والشركات العقارية المختلفة والتي ليس باستطاعتها تطوير أراضٍ بمساحات شاسعة في تطوير أراضٍ مخدومة بطريقة صحيحة وفق خطة عمل ومخطّط عمراني عصريين".

> **نبني للأعوام الـ 50 المقبلة**
>
> ■■
>
> **26 في المئة من مبيعات المشروع خصصت لمستثمرين خليجيين**
>
> ■■

ويضيف: "كما تهدف الشركة من خلال منطقها في العمل إلى استقطاب الاستثمارات الخارجية في قطاعات غير تقليدية في قطر خارج إطار النفط والغاز. وبالتالي تسهم في تحقيق رؤية الدولة الاقتصادية تجاه التنويع في مصادر الدخل. وتطمح شركة الديار القطرية في المساهمة في تنويع مصادر الدخل في دولة قطر وتحويل الاقتصاد إلى اقتصاد خدماتي Service Oriented، الأمر الذي يقلّل من اعتماد الدولة على النفط والغاز وتقليل المخاطر الناشئة من تركز الاستثمارات في قطاع معين". ويتابع **الأنصاري**: "وسط النهضة الاقتصادية التي تشهدها دولة قطر، تطلّ شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري كرافد أساسي لنهضة البلاد، فهي إحدى ثمار المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار في دولة قطر والذي يترأسه سمو أمير البلاد المفدّى، ومجلس إدارتها يضمّ نخبة من الشخصيات الرائدة والمساهمة بقوة في دفع بلادنا نحو التطور. لقد كانت شركة الديار حلماً راود أذهان العديد منّا، ولكن بالدعم الذي نلقاه والرعاية التي

مشروع لوسيل: مفهوم غير مسبوق ومبيعات بـ 7 مليارات ريال في 3 أشهر

تحيطنا من قبل صاحب السمو أمير البلاد ومباركته لمساعينا، نحقق هذا الحلم رويداً رويداً. فقد وضع سموّه بين أيدينا أمانة تطوير الأراضي في مناطق عديدة في دولة قطر، وتحويلها إلى وجهة يتطلع إليها المستثمرون من قطر ومن جميع أنحاء العالم".

"لوسيل": مثال الشراكة الناجحة

في ديسمبر من العام الماضي، أطلق النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء وزير خارجية قطر ورئيس مجلس إدارة الديار القطرية سعادة الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** رسمياً مشروع "تطوير لوسيل"، فما هي آخر التطورات في ما خص هذا المشروع؟

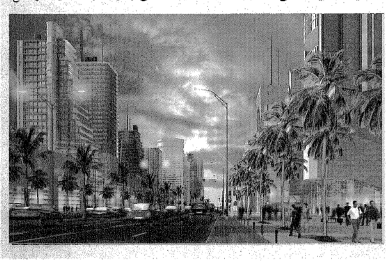
يجيب **الأنصاري** قائلاً: "مشروع تطوير "لوسيل" عبارة عن مدينة متكاملة بمساحة اجمالية تصل الى 35 كيلومتراً مربعاً من ضمنها المساحة البحرية، في حين تصل مساحة الأراضي التي ينفّذ عليها المشروع إلى نحو 22 كلم^2؛ ويجمع المشروع بين الحكمة المالية، والسياسة البيئية السليمة، والمسؤولية الاجتماعية على حدٍّ سواء، وسيكون مشروعاً نابضاً بالحياة وغير مسبوق على الإطلاق، حيث وُضعت خطة إقامته بعناية فائقة ليكون مُكمّلاً للمشروعات العمرانية التطويرية الأخرى في دولة قطر ودعامة قوية لها، وليعزّز التنمية المستدامة في دولتنا".

ويوضح كذلك أنه "من خلال استقطاب الاستثمارات نحو قطر وتوفير بيئة سكنية وبيئة أعمال بمعايير عالمية حديثة، فإن مشروع "تطوير لوسيل" سيشكّل حافزاً قوياً للاقتصاد الوطني. ويقوم هذا المشروع على جهود مشتركة وهو مثال على ما يمكن تحقيقه عبر الشراكة الفعّالة ما بين القطاعين العام والخاص. وحتى الآن تمّ بيع أراض بقيمة 7 مليارات ريال قطري وهذه المرحلة الأولى من البيع وليس التنفيذ، إذ أن الشركة عازمة على تنفيذ المشروع دفعة واحدة بالكامل. نعمل على تنفيذ كامل المشروع في وقت واحد إنما نقوم بطرح الأراضي المخصصة للبيع على مراحل بما يتناسب مع العرض والطلب في السوق. وبالتالي قمنا بطرح 97 قطعة ارض مخصصة لأبراج سكنية ومكاتب، تمّ بيعها بالكامل خلال أسبوع. كما بعنا الأرض المخصصة لمدينة الطاقة وقطعة ارض لشركة قطر للبترول، ويجري حالياً التفاوض على بيع الأرض المخصصة للمدينة الترفيهية بالكامل. ويمكن القول أن المحصلة النهائية المحققة بعد طرح مشروع "لوسيل" بثلاثة اشهر هي 7 مليارات ريال قطري، وتمّ بيع نحو 26 في المئة من الأراضي المطروحة لمستثمرين خليجيين ونتفاوض مع مستثمرين أوروبيين على المنتجعات السياحية داخل المشروع".

عوامل جذب للاستثمارات

خلال فترة وجيزة فقط، نجح مشروع "تطوير لوسيل" في أن يحجز موقعه على خريطة المشاريع العقارية الكبرى في المنطقة ككل، وخير مثال على ذلك ان نحو 26 في المئة من اجمالي المبيعات المحقّقة ذهبت الى مستثمرين خليجيين. وفي هذا السياق، يؤكد **الأنصاري** أن فرادة المشروع تنبع ليس فقط من احتوائه على تلك المناطق وحسب، بل لأنه يتمتع بتصميم وتنسيق لمدينة متكاملة بجميع مناطقها وخدماتها ومرافقها. فمشروع "لوسيل" يجسّد القيم المحلية العريقة في تصاميم وأفكار المشروع، ويسعى إلى صهر جميع مقومات الحياة المستقرة في بقعة واحدة من دون أن ننسى أنه يخلق مفهوماً جديداً للمساحات والشواطئ والمنتزهات وأنه يقوم على أساس الحفاظ على البيئة والحياة البحرية والمناطق المجاورة. ويضيف: "أما العامل الرئيسي الذي يساعد على استقطاب الاستثمارات الى مشروع "لوسيل" هو أن للمشروع قانوناً خاصاً مصدّقاً عليه من قبل سمو أمير البلاد. فكما هو معلوم فإن قانون تملّك الأجانب في قطر واضح وصريح ومصدّق بقرارات أميرية وليس عُرفاً. فالمستثمر يعرف حقوقه وواجباته تجاه الدولة، وفي المقابل تدرك الدولة لحقوقها وواجباتها تجاه المستثمر. وتمّ مؤخراً إصدار قانون تأشيرة المستثمر والتي تحدد بالضبط كيفية اقامة المستثمر في البلاد واستغلاله لمشروعه الاستثماري. وفي ما خص غير القطريين أيضاً، فإن القانون يسمح للمستثمرين الخليجيين بالتملّك من دون تحديد المساحة في مشروع "لوسيل" ومن دون أي شروط أو قيود، حالهم في ذلك حال أي مواطن قطري. وهذا يساعد على استقطاب الكثير من الاستثمارات الخليجية. كما يوجد قانون آخر صادر يعزز استثمار غير القطري في "لوسيل" لمدة 99 عاماً، ما يساهم بشكل كبير في تملّك الشقق السكنية والمباني الادارية، وهذه قوانين صادرة من مجلس الوزراء ومصدق عليها من الأمير".

والى جانب المقومات وعناصر الجذب التي يتمتع بهما المشروع، فإن تواجده في دولة قطر يعطيه قيمة إضافية وميزة غير متوافرة للعديد من المشاريع المماثلة المنتشرة حول العالم؛ وبحسب **الأنصاري**: "هنالك مجموعة أسباب تدفع بالمستثمرين الى المجيء الى قطر، فأي مستثمر يخرج من بلده لتوظيف أمواله في بلد آخر إنما يكون مدفوعاً بمعايير معينة. كأن يقوم بتقييم الوضع الاقتصادي العام للبلد، ومن ثم يقوم بدراسة جدوى المشروع المستهدف لناحية مردوده ومخاطره. وهذه الأمور متوفرة كلها في قطر وفي مشروع "لوسيل". فدولة قطر تقف على أرض صلبة لناحية الأوضاع



QATARI DIAR

السياسية والاقتصادية والاجتماعية، الأمر الذي أهلها الى تنويع مصادر دخلها، وبالتالي شكّل حافزاً للمستثمرين العرب والأجانب للمجيء إلى قطر على اعتبار أن البلد يسير على سكة صحيحة وخطة نمو مدروسة تتماشى مع واقع الدولة وحاجاتها وعدد سكانها. وما يميّز قطر ان هنالك خطة مستقبلية متكاملة ورؤية حول كيفية توجيه الاقتصاد مع المتغيرات الحاصلة".

المساهمة بنسبة 45 في المئة في شركة بروة إضافة إلى مساهمات في مصرف الريان

ويرى **الأنصاري** أن "قطر سوف تتحوّل إلى مركز دولي في منطقة الخليج في المستقبل خصوصاً وأنها دولة مؤسسات. لذا نجد أن هنالك تكاملاً في الخطط الموضوعة من قبل كافة الادارات والمؤسسات التي تعمل بتفاعل مع بعضها البعض. والواقع أن رؤية سمو أمير البلاد هي أن تتحوّل قطر إلى دولة مؤسسات مبنية على أسس ديموقراطية وعلى الثقافة التعددية والحرية الشخصية، وسوف تؤدي هذه الأمور مجتمعة إلى خلق مجتمع متكامل. فالتطور الحاصل في قطر لا يقاس بعدد المباني والابزاج فقط، وإنما أيضاً بتطور فكر المجتمع ونمط الحياة. فعلى سبيل المثال اكثر من 50 في المئة من موظفي شركة الديار القطرية هم من الاناث، ونحو 90 في المئة من الموظفات العاملات في الشركة هنّ مواطنات قطريات، وهذه مؤشرات واضحة على التطور الحاصل في الثقافة والفكر الاجتماعيين القطريين. وهذا كلّه نتاج تطور المؤسسات التعليمية وتحفيز مشاركة المرأة وانعكاس للدستور الذي يكفل حق المرأة".

"عندما بدأنا تطوير مشروع "لوسيل"، كنت واضحاً حين قلت إننا نبني للأعوام الخمسين المقبلة. فنحن نبني أمة وليس مؤسسة We are building a nation not a corporation. ونعمل على خلق تجانس متكامل ما بين المواطنين والمقيمين في مشروع "لوسيل" الذي يضم إلى جانب المباني السكنية بيوتاً تمّ تصميمها وفق النمط العمراني القطري وبالتالي خلق مجتمع واحد موحّد؛ لذا نعمل على خلق مدينة متكاملة لكافة الشرائح الاجتماعية".

وعن مدى إمكانية تعميم مشروع "تطوير لوسيل" على مناطق مختلفة في قطر، يشير **الأنصاري** إلى أن "شركة الديار القطرية تدرس حالياً إمكانية تطوير مناطق عدة، وكانت الحكومة أكّدت لنا أن نجاح المشروع سيكون معياراً لتطوير مناطق أخرى، إنما يجب أن لا نغفل أن هنالك عدداً من شركات التطوير العقاري في قطر والتي لها الحق في الحصول على الفرصة ذاتها التي حصلت عليها شركة الديار القطرية. لذا قمنا بتأسيس شركة بروة العقارية والتي نملك فيها 45 في المئة، وقمنا بإعطاء الشركة الجديدة العديد من الأصول التي نملكها كمساهمات عينية على أساس أن يكون بمقدور صغار المستثمرين التملّك في مشاريع ضخمة. وحالياً تعمل شركة بروة العقارية بالشراكة مع الشركة القطرية العقارية وشركة المخازن على تطوير مدينة ضخمة تضم 50 ألف وحدة سكنية. وإذا وجدت شركة الديار القطرية أن هنالك شركات قطرية قادرة على تنفيذ بعض المشاريع التي تُسند إلينا، نقوم باحالة هذه المشاريع إليها".



أبعد من قطر

"لن يتوقف نشاط الشركة عند هذا الحدّ فحسب، بل هي تتطلع إلى إرساء قواعدها في بلدان عديدة"، بهذه العبارة يشرح **الأنصاري** الستراتيجية التوسّعية لشركة الديار القطرية للاستثمار العقاري. ويقول في هذا الصدد": كانت الشركة أعلنت عن مشروعين مهمين، أولهما مع الحكومة المغربية وتبلغ قيمته 170 مليون دولار في المرحلة الأولى وستصل إلى 300 مليون دولار في المراحل الأخرى، ويرمي إلى تطوير منتجع سياحي فاخر في ساحل هوارة في مدينة طنجة على مساحة 230 هكتاراً، أما المشروع الثاني فهو مع الحكومة العُمانية ويهدف إلى تطوير مشروع سياحي بيئي بمساحة شاسعة تبلغ 200 هكتار في رأس الحد في ولاية صور العمانية. ومكونات المشروع المزمع إقامته ستندمج وتتآلف لخلق منطقة سياحية مثالية مستوحاة من البيئة المحلية وذلك حسب الدراسات الفنية والهندسية والمعمارية للمشروع. وتبلغ تكلفة تطوير مشروع منطقة رأس الحد في عُمان نحو 100 مليون دولار وقد تصل تكلفته الى 200 مليون دولار. كذلك ننفذ مشاريع في شرم الشيخ والقاهرة وكوبا وندرس مشاريع في بريطانيا وفرنسا. اما الهدف من وراء توسيع الرقعة الجغرافية لاستثماراتنا فينبع من رغبتنا باقامة ما يمكن تسميته Qatari Diar Destination. وهذه عبارة عن مشاريع عقارية سياحية تكون منتجاً من شركة الديار القطرية ذات طابع معين تعكس مدى تطوّر الشركة وطموحها، وتكون بمثابة ماركة تحمل اسم شركة الديار القطرية وتُدار من قبل مشغلين عالميين. كذلك اشترينا 25 في المئة من Chiva-Som في تايلاند، ونعمل على تطوير منتجع صحي في قطر من المتوقع انتهاؤه في العام 2008. ونحاول درس بعض المشاريع في سورية والسودان وموريتانيا ومصر ولبنان، وبالتالي نقدم قيمة مضافة لاقتصاديات الدول التي نعمل فيها. وهذا رقم قياسي إذا ما قورن بعمر الشركة البالغ 13 شهراً فقط".

قطر: حكمة القيادة

يؤكد **الأنصاري** "أن ما تشهده بلادنا اليوم من تطور اقتصادي عام، يواكبه توسيع وتحديث للبنية التحتية وبوتيرة متسارعة نلحظها ليل نهار، من أجل تأمين بنية تحتية قادرة على استيعاب عدد السكان من مواطنين ومقيمين الذين يتزايد عددهم مع النمو الاقتصادي. وهذه المهمة تضطلع بها هيئة الأشغال العامة، التي نظراً لأهميتها، يترأس مجلس إدارتها

سمو ولي العهد الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني** (حفظه الله) الذي يعود له الفضل في تفعيل عمل الهيئة ونشاطاتها وإعادة هيكلتها وتشجيع الكوادر الوطنية الشابة على الانخراط في العمل والمساهمة بإنجاح الدورة الاقتصادية والعمرانية. ولا تفوتنا الإشارة هنا إلى أن الاهتمام بالاقتصاد والمال والاستثمار هو دليل عافية بالنسبة لمستقبل البلاد، خصوصاً إذا كانت ركائزه مستندة إلى تنشئة العنصر البشري على الوطنية والثقافة والتعليم العالي. وهنا لا بدّ لنا من التوقف أمام الإنجازات التي حققتها سمو الشيخة **موزة بنت ناصر المسند**، حرم سمو الأمير، من خلال ترؤسها لمؤسسة "قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع"؛ ويضيف: "مع ارتفاع سلم الرواتب في قطر بصورة كبيرة خلال الأعوام القليلة الماضية، باتت الجودة والنوعية مطلوبتين. كما أن الكفاءات والكوادر البشرية التي يجري استقدامها تريد أفضل معايير الحياة، وبالتالي تغيرت العقلية وتغيرت معها المتطلبات. أما ارتفاع أسعار العقارات فهو مسألة مؤقتة بسبب الفورة المفاجئة التي حصلت، لكن مع توافر المباني والشقق في ظل الحركة العمرانية الحالية من المتوقع ان تستقر الأسعار، كما أن ارتفاع الأسعار ليس مرتبطاً فقط بالعرض والطلب، انما أيضاً بارتفاع أسعار النفط والمواد الأولية".

وعن العوائق التي لا تزال تعيق تطور الحركة العقارية في البلاد وما يُحكى عن صعوبة التملّك، يشدّد **الأنصاري** على "ضرورة التفريق بين التملّك والاستثمار والحصول على اقامة لمجرد الاستثمار. هنالك عدد من المستثمرين القطريين والخليجيين يملكون مشاريع حول العالم انما لا يوجد اي دولة تعطي المستثمر جواز سفر بمجرد تملّكه لشقة أو لعقار. هذه ظاهرة بالأساس غير صحيحة وتخلق مشكلة كبيرة في المستقبل. ان الهدف وراء فتح باب التملّك العقاري لغير المواطنين هي مسألة اقتصادية وليست اجتماعية او مسألة هجرة. فالمستثمر يوظّف امواله في بلد معين لانه يتوقع مردوداً مالياً وليس جنسية او اقامة. لذا يجب عدم الربط بين الاقامة والملكية. وقد اوجدنا في قطر قانوناً لإقامة المستثمر من دون حاجته إلى كفيل، ويكون العقار التابع له بمثابة كفيل. الكل يسعى جاهداً إلى التطوير، والمطلوب الاسراع في تنفيذ مشاريع البنى التحتية وخصوصاً الكهرباء والمياه اضافة الى مزيد من الانفتاح في القوانين المصرفية والمالية لتمويل المشاريع القائمة. فالتطور الحاصل كبير لناحية تملّك الأجنبي وإقامة المستثمر، وميزة قطر أن العقبات أو المشاكل يتمّ حلها بسرعة وفعالية. فوجود سمو ولي العهد على رأس هيئة الأشغال العامة والهيئة العامة للتخطيط والتطوير العمراني وعلى رأس جهاز قطر للاستثمار أعطى قوة ودفعاً لتحريك هذه المواضيع، وبالتالي تتمتع قطر بقيادات قوية تمسك بمفاصل الاقتصاد".

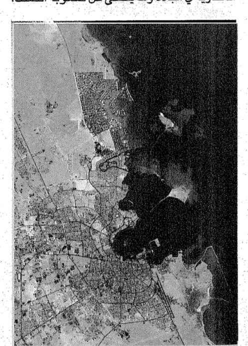
الشركة تنفّذ مشروعين في المغرب وعمان وتدرس مشاريع في سورية والسودان ومصر ولبنان وتركيا وكوبا

ناصر الأنصاري

يتولى المهندس **ناصر الأنصاري** منصب الرئيس التنفيذي لشركة الديار القطرية للاستثمار العقاري ليقودها بثقة مطلقة نحو المستقبل بآفاقه الرَّحبة، وذلك بفضل مسيرته العملية المتميزة التي امتدت لأعوام طويلة وشملت المشروعات العقارية بجوانبها المختلفة، بما في ذلك تصميمها وتحليلها والتخطيط لها وإدارتها والترويج لها، فضلاً عن خبرته الواسعة في مجال تعزيز استثمارات القطاع الخاص عبر خصخصة المؤسسات العامة.

وكان المهندس **ناصر الأنصاري** حصل على شهادته الجامعية في الهندسة المدنية من جامعة ميامي – الولايات المتحدة الأميركية. وبعد تخرّجه في دفعة سنة 1989/1990 بدأ حياته العملية بالتحاقه بوزارة الشؤون البلدية والزراعة في دولة قطر في منصب منسّق المشروعات ليتولى مسؤولية عدد من المشروعات الإنشائية والتطويرية التي كانت قيد التنفيذ آنذاك. وخلال فترةٍ وجيزةٍ تمت ترقيته إلى منصب مدير المشروعات حيث أُسندت إليه مسؤولية العديد من المشروعات ذات الأهمية البالغة، ومنها على سبيل المثال مشروع مطار الدوحة الدولي الجديد وميناء الدوحة علاوةً على أحد أكثر المشروعات تميزاً، ألا وهو مشروع بحيرة القطيفية. وقد اكتسب **الأنصاري** خبرة واسعة في مجال الهندسة البحرية واستصلاح الأراضي وتعزيز قيمتها، وقد أظهر في المشروعات المذكورة وغيرها شخصيةً فذة، وتفكيراً مبدعاً نحو المستقبل، فضلاً عن مهاراته الإدارية الفائقة. وفي العام 2000 تمت ترقيته مرة أخرى ليتولى منصب الوكيل المساعد لتنمية المشاريع في وزارة الشؤون البلدية والزراعة، ومن بين أهمّ المسؤوليات التي أُسندت إليه في منصبه الجديد تقويم جدوى المشروعات التنموية المقامة في أرجاء دولة قطر من خلال إعداد الدراسات الفنية والاقتصادية اللازمة وتنفيذها. وفي الوقت ذاته، تولى مسؤولية تعزيز استثمارات القطاع الخاص عبر خصخصة المؤسسات العامة.

ويشغل **الأنصاري** منصب المستشار الفني للنائب الأول لرئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية بالإضافة إلى عضويته في كل من لجنة تسيير مشروع مطار الدوحة الدولي ومجلس إدارة شركة بروة العقارية ومجلس إدارة مصرف الريان، كما شارك في الأعوام الماضية في عدد من المؤتمرات والندوات المهمة التي تم عقدها على المستويين المحلي والدولي.





شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري

التخطيط للمشاريع العمرانية المميزة

"مشروع لوسيل": مدينة عصرية متكاملة

تأسست شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري المملوكة بالكامل من قبل المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار في دولة قطر في ديسمبر 2004 لتشكّل دعامةً حقيقيةً للنهضة الاقتصادية التي تشهدها الدولة ولتتولى مسؤولية تحديد أولويات التنمية العمرانية والعقارية فيها؛ وتلقى شركة الديار القطرية المتخصصة بالاستثمارات العقارية دعماً واسعاً من الحكومة القطرية، وهي ترمي إلى الاستفادة من الفرص العقارية المجدية اقتصادياً والتي من شأنها أن تحقق عوائد اقتصادية واجتماعية مستدامة وملموسة. وترمي الديار القطرية من خلال رؤية واضحة إلى أن تتبوأ مكانة الصدارة وتصبح شركة الاستثمارات العقارية الأكثر ثقة والأهم مكانة في المنطقة من خلال صبّ اهتمامها على المشروعات المعمارية والعقارية المتميزة والمخطط لها بطريقة فائقة. وستوفر الديار القطرية في الأشهر القليلة المقبلة للمطوّرين العقاريين المحليين وغير المحليين فرصاً للاستثمار في مشروعات عديدة في دولة قطر والمنطقة برمّتها.

ويترأس مجلس إدارة الشركة الشيخ **حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية. ويضم مجلس الإدارة السادة الأعضاء:

سعادة السيد / يوسف حسين كمال وزير المالية، (نائباً للرئيس).

سعادة / الشيخ **نواف بن جاسم بن جبر آل ثاني**،

المهندس / **ناصر حسن الأنصاري**، (رئيساً تنفيذياً).

السيد / **طارق أحمد المالكي**.

المهندس / **أحمد سلطان الكواري**.

المهندس / **عيسى هلال الكواري**.

المهندس / **علي عبد الله العبدالله**.

تتوزّع أهداف شركة الديار القطرية بين ما هو آنيّ وما هو مستقبليّ، وسوف تشمل خدماتها أنشطة عدة في الاستثمار العقاري لا سيما منها:



– إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع العمرانية والتخطيط لها.
– فرز الأراضي وتطويرها وإيجاد الآلية المناسبة لاستثمارها.
– إنشاء مشاريع عقارية تجارية وسكنية على مستوى عالمي في دولة قطر ومختلف دول العالم التي من شأنها تحسين وإغناء نمط الحياة، وتحقيق المتطلبات الاجتماعية والاقتصادية للأفراد الذين سيشغلونها.
– العمل وفق المعايير الدولية لتأمين إدارة فاعلة تسعى إلى التطوير الاقتصادي المستدام الذي سيؤدي من دون أي شك إلى دعم مسيرة النمو في قطر والمنطقة.

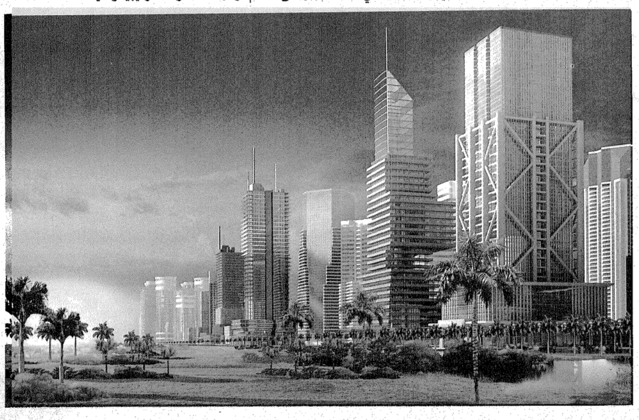
ومنذ تأسيس شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري، وفي غضون 13 شهراً فقط، قامت الشركة بإعداد الهيكل التنظيمي ووضع اللوائح المالية والإدارية للشركة واستقطبت الكوادر البشرية العالمية المشهود لها بالخبرة الواسعة في مجال الاستثمار العقاري، وطبّقت سياسة توطين الوظائف التي تعتمدها المؤسسات والهيئات الحكومية والخاصة في قطر، إفساحاً في المجال أمام جيل الشباب القطري للاستفادة واكتساب المهارات التي تتحلّى بها الخبرات العالمية.

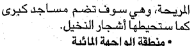


مشروع "تطوير لوسيل"

يُعدّ مشروع "تطوير لوسيل" أحد أضخم مشروعات التطوير العقاري في المنطقة، حيث تبلغ ميزانيته نحو 5 مليارات دولار أميركي، وهو يغطي مساحة تربو على 35 كلم²، ومن المتوقع أن يتسع لنحو 200 ألف نسمة. يقع مشروع "تطوير لوسيل" في شمال العاصمة القطرية الدوحة، وستحوّل هذه التوسعة المذهلة في مدينة الدوحة الشواطئ الرملية التي نراها اليوم بين مدٍّ وجزر إلى مدينة عصرية عملاقة، كما ستُحدث تغيراً جذرياً في المشهد الاقتصادي والمادي لدولة قطر نحو الأفضل. ويرمي المشروع إلى بناء مدينة عصرية مثالية على قطعة شاسعة من الأرض، تغطي حالياً الشواطئ الرملية معظمها. ويقع المشروع في شمال العاصمة القطرية الدوحة، ويمتد نحو 7 كلم عن فندق ريتز كارلتون الدوحة. ويحدُّ هذه المنطقة الخليج العربي من الشرق وطريق الخور السريع من الغرب.

وقد تبنّت "الديار القطرية" سياسة مراعيةً للبيئة في ما يخص مشروع "تطوير لوسيل"، وفي المحصلة سوف تقيمُ "الدِّيار القطرية" مدينة عصرية شاسعة، وبنية متجانسة ومستدامة، وهي تضم المباني السكنية، المباني المكتبية، المتاجر، المطاعم، المنتجعات، ومراكز الترفيه بما في ذلك منطقة الدوحة الترفيهية ومدينة الطاقة.





الجدير بالذكر أن مشروع "تطوير لوسيل" قد تم تصميمه بعناية فائقة ليكون مُكملاً وداعماً للمشروعات العمرانية اللاحقة في دولة قطر وليكون دعامة للتنمية المستدامة في الدولة خلال الأعوام المقبلة.

هذا ومن المؤمل أن يوطد مشروع "تطوير لوسيل" بيئة عائلية متكاملة وأن يعزز القيم المجتمعية من خلال توفير المساحات والمتنزهات المفتوحة، وتطبيق أحدث أسس تخطيط المدن المعتمدة في العالم..وقد تمت مراعاة سهولة الوصول إلى المواصلات العامة، وتوفير المواقف الكافية، وقرب كافة الخدمات العامة، مثل المساجد والمدارس والعيادات الصحية ومراكز التسوّق.

المناطق والمرافق

• منطقة المارينا

تمثّل منطقة المارينا أول مرحلة من مشروع "تطوير لوسيل"، وهي تقع في الجزء الجنوبي من "لوسيل"، ومن المتوقع أن تكون هذه المنطقة واحدة من أكثر المناطق جاذبية. وتضمّ هذه المنطقة مجموعة متنوعة من متاجر التسوّق والمطاعم، وهي تمتاز ببنية معمارية ساحرة تلائم مستوى الرفاهية الذي توفّره للقاطنين فيها.

• المنطقة الترفيهية

تضم المدينة الترفيهية مجموعة واسعة ومتكاملة من وسائل الترفيه، وهي تشمل المسارح والمطاعم الشهيرة والمتاجر ذات العلامات التجارية العالمية والفنادق الفاخرة.

وتغطي المنطقة الترفيهية مساحة تبلغ 100 هكتار، وستكون الوجهة العالمية المفضلة للترفيه، كما ستكون الخيار الأول والمفضل للعائلات في دولة قطر، ناهيك عن الزوّار الذين سيتوافدون إليها من كافة أنحاء العالم لما تقدمه من خيارات لا تقل بأي حال من الأحوال عما تقدمه المدن العالمية المتقدمة.

• المنطقة التجارية

تضم المنطقة التجارية أبراجاً عصرية متوسطة الارتفاع ذات مظهر خارجي زجاجي وصخري ومعدني وهي تضم مكاتب الشركات، وقد تم تصميمها لتشبه "حرم الجامعة".

المنطقة المدنية متعددة الاستعمالات

وهي مكوّنة من أبراج سكنية وتجارية متعددة الاستعمالات مع كافة المرافق الضرورية بما في ذلك الدوائر الحكومية والمكتبية ومتاجر التجزئة. وتناسب هذه المنطقة الباحثين عن الأجواء العصرية المريحة، وهي سوف تضم مساجد كبرى كما ستحيطها أشجار النخيل.

• منطقة الواجهة المائية

منطقة ساحرة تضم مجموعة متنوعة من المطاعم والمتاجر وبيئة نشطة. وتُعد منطقة الواجهة المائية إحدى أهم المناطق في مشروع لوسيل، حيث تضم بحيرة عملاقة وعدداً من الأماكن المشوقة، مثل الأسواق التقليدية.

• منطقة الجادة التجارية

قلب المنطقة التجارية في "لوسيل" حيث تضم المباني التجارية الشاهقة. وبالإضافة إلى المباني التجارية تضم العديد من محلات الأزياء الراقية، محلات الأثاث الفاخر، إضافة إلى مجموعة من معارض السيارات.

• منطقة النخيل

ستكون هذه المنطقة ساحرة بكل ما في الكلمة من معنى بفضل أشجار النخيل التي تحيطها والمتنزهات الخضراء التي ستخلق أجواء رائعة من الاسترخاء؛ وسوف تضم عدداً من المدارس العالمية والمساجد الكبرى بالإضافة إلى مناطق للعب في أجواء هادئة.

• منطقة ملاعب الغولف

تضم هذه المنطقة أكثر الفلل فخامةً، وملاعب غولف 18 حفرة، ومركزاً للفروسية وعدداً من الفنادق والمنتجعات، ناهيك عن مراكز التسوّق، المدارس، المرافق الحكومية، المراكز المجتمعية والمتنزهات العامة القريبة. وتتألف منطقة ملاعب الغولف من ثلاثة أحياء متفرقة، يكون لكلٍّ منها مدخله ومدارسه ومتاجره ومساجده، كما سيكون لكل منها طابع معماري يميّزه عن الأحياء الأخرى.

• منتجعات الجزر

مجموعة من الجزر في أقصى شمال "لوسيل" ستضم مجموعة من المنتجعات الفخمة والمساكن الفاخرة، كما ستضم المنطقة فنادق 5 نجوم مما سيجعل منها مقصداً لنخبة العالم من الزوّار؛ وستضم أيضاً بعض أفضل العقارات في "لوسيل"، بما في ذلك مجمعات الفلل.

• منطقة الكورنيش

تحيط جزيرتان صغيرتان بمنطقة محمية ستكون مقصداً لليخوت والقوارب السريعة. وتضم هذه المنطقة مجموعة من الجسور والمعابر التي توصل إلى الجزر، كما أنها تضم مجموعة من المطاعم الفخمة والشقق السكنية الراقية. ■





الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يفتتح الملتقى، وإلى جانبه الأمير سلطان بن سلمان والوزير جوزف سركيس



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

على هامش سوق السفر العربي 2006

مدينة المستقبل في جبل علي

دبي- زينة أبو زكي

يستمر معرض سوق السفر العربي "الملتقى" في تحقيق النمو عاماً بعد عام، ما يؤكّد المؤشرات الإيجابية التي يحظى بها قطاع السياحة في المنطقة. وكان نائب رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم افتتح الدورة الـ 13 لـ "الملتقى 2006"، التي عقدت بين 2 و5 مايو الماضي، وجال فيه، إلى جانب عدد من الشخصيات من بينها، أمين عام الهيئة العليا للسياحة في المملكة العربية السعودية الأمير سلطان بن سلمان بن عبد العزيز، وزيرة السياحة في سلطنة عمان د. راجحة بنت عبد الأمير، وزير السياحة المصري زهير جرانة، ووزير السياحة اللبناني جوزف سركيس.

كان لافتاً في المعرض هذا العام انتشار المشاريع العقارية السياحية الكبرى وأبرزها "دبي وورلد سنترال" ومشروع بوادي المتكامل في دبي لاند، إضافة إلى مشاريع مجموعة إيفاد القابضة الكويتية ومشاريع صروح أبوظبي وغيرها من المشاريع الأخرى.

"دبي وورلد سنترال"

إطّلع الشيخ محمد خلال جولته على العديد من هذه المشاريع، وتوقّف عند مشروع دبي وورلد سنترال الذي يعتبر من أهم المشاريع الستراتيجية في دبي، وهو يهدف الى انشاء مدينة متكاملة في منطقة جبل علي تتضمن انشاء اكبر مطار في العالم. وكانت حكومة دبي كشفت في اليوم الأول للمعرض عن المخطط الرئيسي والنهائي لمشروع دبي وورلد سنترال متعدد المراحل والذي سيعيد صياغة معايير تخطيط المدن المتكاملة ويغطي مساحة 140 كيلومتراً مربعاً. وتتسع المدينة التي ستضم مناطق صناعية وتجارية وخدماتية لنحو 750 الف نسمة.

"دبي وورلد سنترال" و"بوادي" مشروعان عملاقان بـ 60 مليار دولار

ويهدف المشروع إلى دفع عجلة قطاعات الطيران المدني والسياحة وتلبية الاحتياجات التجارية واللوجيستية لإمارة دبي حتى العام 2050، وتبلغ قيمة استثمارات بنيته التحتية نحو 33 مليار دولار.

ويشكّل المشروع، وفق رئيس دائرة الطيران المدني في دبي الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** "قفزة كبيرة نحو المستقبل". وتوقّع أن "يشكل قاطرة لدعم الاقتصاديات المحلية والإقليمية"، وأن يجعل من دبي "مركزاً للخدمات اللوجيستية والسياحة والتجارة في المنطقة".

وتضم "دبي وورلد سنترال" تحت مظلتها أول منصة متكاملة في العالم للخدمات اللوجيستية والنقل متعدد الأنماط. وتستفيد من بنية تحتية تقوم على أحدث حلول تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وأنظمة الأمن والنقل وخدمات العملاء. وسترتبط كافة مناطق المشروع بخط للسكة الحديد، إضافة إلى شبكة قطار دبي. وبذلك تقدم دبي للعالم من خلال هذا المشروع، وفق الشيخ **أحمد** "مدينة ذكية" بكل ما في الكلمة من معنى من خلال رؤية عصرية لنمط الحياة وبيئة العمل في المستقبل".

وينقسم المشروع إلى 6 أقسام

رئيسية وهي:

– مطار "دبي وورلد سنترال الدولي": من المخطط أن يكون أكبر مركز لنقل المسافرين والشحن الجوي في العالم عبر خدمة أكثر من 120 مليون مسافر ومعالجة شحنات جوية تبلغ 12 مليون طن سنوياً إلى جانب استقبال كافة أنواع الطائرات الجديدة، ومنها "ايرباص A380" العملاقة. ويضم أيضاً فنادق ومراكز تسوق ومرافق للدعم والصيانة، ستكون مركزاً إقليمياً لإجراء الفحوصات من المستويات A وB وC على كافة أنواع الطائرات.

– "مدينة دبي اللوجيستية": تعتبر المرحلة الأولى من "دبي وورلد سنترال". وصُممت المدينة، التي ستباشر نشاطها في نهاية العام المقبل، لتكون المركز اللوجيستي، لدول مجلس التعاون الخليجي، الشرق الأوسط، شبه القارة الهندية، أفريقيا، ودول الكمنولث المستقلة. وتهدف المدينة، التي تغطي 25 كيلومتراً مربعاً، إلى معالجة أكثر من 12 مليون طن من الشحنات الجوية سنوياً عبر 16 محطة للشحن الجوي.

– المدينة السكنية: سيتم تطويرها على ثلاث مراحل، وتغطي 7,16 ملايين متر مربع. ومن المقرر طرح قطع الأراضي في هذه المنطقة على شركات التطوير، التي ستقوم بدورها بتشييد الأبراج والأبنية حسب المخطط الرئيسي ومعايير التصميم المعتمدة.

ويتوقع أن يعيش في هذه المدينة، التي سيبدأ تطويرها نهاية العام الجاري، نحو 250 ألف نسمة إضافة إلى 20 ألفاً بهدف العمل.

وسيخدم المدينة "مترو دبي" إلى جانب خط حديدي خاص للنقل الخفيف. وتتضمن "المدينة السكنية" ثلاثة فنادق من فئات تراوح بين 3 و5 نجوم ومركز تسوق وكافة المرافق اللازمة من مستشفيات ومدارس وغيرها.

– "المدينة التجارية": سيجري تطويرها على خمس مراحل، وستغطي 14,5 مليون متر مربع. وتشكّل مركز المال والتجارة والأعمال في "دبي وورلد سنترال"، حيث ستشمل أكثر من 850 برجاً يراوح ارتفاعها بين 6 و75 طابقاً.

وستوفّر هذه الأبراج مكاتب ومرافق لخدمة شركات ومؤسسات أعمال توظّف 130 ألف فرد إلى جانب وحدات سكنية راقية. وتتمتع الأبراج بموقع ستراتيجي مميّز يطلّ على مشروع القناة العربية الذي تقوم "نخيل" بتطويره. وستضمّ المنطقة أيضاً 25 فندقاً من مستويات مختلفة. وسيتم بيع قطع أراضي هذه المنطقة لعدد من أبرز شركات التطوير العقاري التي ستقوم بتشييد مشاريعها حسب المخطط المعتمد.


سعيد المنتفق

– منتجع الغولف: هو عبارة عن ملعبين للغولف (18 حفرة) يتمتع كل منهما بمفهوم فريد سواء النمط الصحراوي التقليدي أو المنتجعات الاستوائية. وسيضم مرافق عدة للتدريب وتعليم الغولف ونادياً عصرياً ومطاعم ومتاجر متخصصة.

ويحيط بالملعبين نحو 2500 وحدة سكنية تتنوع بين الفلل المكوّنة من طابقين إلى مجمعات الشقق المؤلفة من 24 طابقاً، وتقع على بعد 6 كلم فقط من المطار وبالقرب من مشروع القناة العربية. وستبدأ عمليات تطوير المنتجع في نهاية العام 2008 لتنتهي في غضون عامين.

– "مجمع المشاريع": سيكون عبارة عن مركز للتميّز في مجال صناعة التقنيات وتعليم التكنولوجيا والعلوم في المنطقة.

"دبي وورلد سنترال" ستكون مركزاً اقليمياً دولياً للخدمات اللوجيستية والسياحة والتجارة"

مطار لخدمة 120 مليون مسافر ومجمع لتكنولوجيا المعلومات

مشروع بوادي

وكان الشيخ **محمد** أطلق مشروع بوادي الذي تنفذه شركة تطوير إحدى شركات "دبي القابضة" في دبي لاند وهو عبارة عن مشروع تطوير سياحي يمتد على مساحة 10 كيلومترات مربعة ويبلغ حجم استثماراته 27 مليون دولار، حصة "تطوير" منها 40 في المئة، فيما تتوزع الحصص الباقية على مجموعة مستثمرين.

وكشف الرئيس التنفيذي لشركة تطوير **سعيد المنتفق** أن المشروع سيضم 31 فندقاً تنفذ الشركة 12 منها، في حين تدير وتشغل الفنادق الـ19 الباقية شركات فندقية عالمية، مشيراً إلى أن "بوادي" سيزيد الطاقة الفندقية في الإمارات بمعدل 29 ألف غرفة خلال السنوات الثماني المقبلة.

ويضيف **المنتفق** أن تنفيذ المشاريع سيتم تدريجياً بما يتماشى مع نمو الطلب متوقعاً افتتاح 5 فنادق العام 2010، و6 فنادق أخرى العام 2011، وهكذا إلى أن يكتمل العدد العام 2014.

ويؤكد **المنتفق** أن العمل بدأ بالمشروع مشيراً إلى حماس واضح أبداه المستثمرون للمساهمة فيه، وقد تمّ الاتفاق مع بعضهم. ومن المتوقع أن يستقطب المشروع 3 ملايين سائح سنوياً من كافة الشرائح.

وإلى جانب فندق آسيا–آسيا ستقوم "تطوير" بتنفيذ عدد من الفنادق ضمن مشروع "بوادي" منها فندق ومنتجع "بوابة الصحراء" والعديد من الفنادق الأخرى التي يتمتع كل منها بتصميمات ومزايا منفردة تتماشى مع مستوى التطور الحاصل في عالم الضيافة والفنادق وأبرزها فنادق: "واحة الكثبان"، "شاطىء الصحراء"، "بلاد العرب"، "وايلد ويست"، "عالم أفريقيا"، "أوروبا" و"كهف القراصنة".

كما يضم المشروع فنادق أخرى من وحي الحضارات المختلفة حول العالم وهي: "فنادق ومنتجعات أميركا"، "فنادق ومنتجعات القصور"، "فنادق ومنتجعات تلال"، "منتجعات المغرب"، "منتجعات الأندلس"، "فنادق بلاد الشام"، "فنادق ومنتجعات فانتازيا"، "منتجعات سمرقند"، "تروبيكانا"، "بلاد فارس"، "آسيا القديمة"، "أولمبيا"، "فاشن" و"لاتينو". ■

Le Meridien تحت مظلة Starwood

أحمد عبد الباقي: سنضاعف عدد الغرف خلال 5 سنوات

دبي – خالد زحلان

شهدت فنادق ومنتجعات ستاروود Starwood العالمية تطوّرات مثيرة على مدى الأشهر القليلة الماضية تمثلت في شراء كافة فنادق لوميريديان Le Meridien، وعلى الصعيد الاقليمي بادرت المجموعة الى نقل مكاتبها الإقليمية إلى دبي، وترافق ذلك مع تعيين أحمد عبد الباقي مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق في الشرق الأوسط تتويجاً لنجاحه كمدير للتسويق لفنادق المجموعة في الإمارات منذ العام 2002.

"الاقتصاد والأعمال" التقت عبد الباقي في الحوار التالي:

■ كيف تتوزّع شبكة ستاروود في المنطقة، وهل للمجموعة أي خطط توسعية على غرار ما تشهده الفنادق العالمية الأخرى؟

□ تضم شبكتنا في المنطقة نحو 50 فندقاً، منها 25 لوميريديان، 23 شيراتون، إضافة إلى فندق ويستن Westin في جدّه، وسانت ريجيس St. Regis في الكويت. وتتوزّع هذه الفنادق بصورة رئيسية على الإمارات (19 فندقاً)، والسعودية (8 فنادق)، والباقي في كل من: البحرين، قطر، عُمان، لبنان، سورية والأردن.

ويصل عدد فنادقنا في أفريقيا، بما فيها شمال أفريقيا، إلى 42 فندقاً، علماً أن هذه المنطقة لا تتبع لنا إدارياً بل لمكتبنا الإقليمي في باريس.

ونقوم منذ أشهر عدة بمباحثات مع عدد من المستثمرين. وهناك بالطبع مجموعة مشاريع سترى النور لكن لا نستطيع الدخول في تفاصيلها بعد. ما أستطيع أن أصرّح به هو أننا نسعى إلى مضاعفة عدد غرفنا في المنطقة خلال السنوات الـ 5 و6 المقبلة، كما نسعى لأن تكون كافة علاماتنا التجارية متواجدة فيها.

ويسرّني في هذا السياق أن أعلن أننا وقّعنا حديثاً عقداً مع مجموعة الفطيم الإماراتية لإطلاق فندق ويستن Westin في الفستيفال سيتي في دبي، ومن المتوقع افتتاحه في يونيو 2008.

■ لدى "ستاروود" اليوم 8 علامات تجارية مختلفة. كيف تحدّدون أولويات التوسّع في أي منها؟

□ أولاً، نلقي نظرة على مختلف الدول والأسواق للتعرّف على ما هو متاح أو غير متاح في كل منها. ندرس بعدها نوعية الزبون، أي زبون ينفع في أي سوق، ونقوم بدراسات الجدوى التي تشمل قوة الشراء المحلية، شركات الطيران التي تخدم السوق المعنيّة، سهولة الوصول اليها، مصدر زبائنها، الخ.. وإستناداً إلى هذه النتائج نحدّد العلامة التجارية التي نرغب الإستثمار فيها.

■ ألا تخلق كثرة هذه العلامات بعض الإلتباس لبعض عملاء "ستاروود"؟

□ "ستاروود" هي الشركة الفندقية الوحيدة، عالمياً، التي بدأت تعطي لعلاماتها التجارية هويّاتها الخاصة عبر حملات الإعلان والتسويق المختلفة. مثلاً، الشيراتون هو عنوان الراحة، الضيافة، والترحيب. في المقابل، الفور بوينتس Four Points يوّفر السهولة، البساطة، وخدمات الخمس نجوم في فندق أربع نجوم، وهو الأنسب لرجل الأعمال الذي يمضي ليلة أو أكثر في فندق بسعر مقبول، مكتفياً بمطعمين بدلاً من العشرة، وبالخدمات الأخرى التي تفي بإحتياجاته.

الواقع أننا نحاول التنويع قدر الإمكان في تسهيلاتنا بحيث يكون لنا زبون الفخامة (Luxury)، زبون الـ 5 نجوم، وزبون الـ 4 نجوم.



■ ما أهمية ضمّ مجموعة فنادق لو ميريديان إلى "ستاروود"، وما هي تفاصيل هذه الصفقة؟

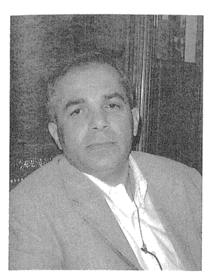
□ في أواخر نوفمبر الماضي استكملنا عملية شراء لوميريديان في صفقة تضمنت عقود إدارة وإمتياز لـ 130 منتجعاً وفندقاً حول العالم، وقد بلغت قيمة هذه الصفقة 225 مليون دولار.

لا شك أنّ هذه العملية ستساهم بدرجة كبيرة في ترسيخ أقدام "ستاروود" في كافة الأسواق العالمية، كما أنها ستعزز إتجاهنا الستراتيجي بالتحوّل إلى عقود الإدارة والإمتياز بدلاً من إمتلاك العقارات. ■

مشروع سياحي في طرطوس

محمد علي وحّود: سنعيد أسطورة "أناترادوس"

دمشق – يارا غشي



د. محمد علي وحّود

يعتبر رئيس مجلس إدارة مجموعة وحّود القابضة د. محمد علي وحّود أن الاستثمارات الخارجية في سورية باتت تنافس الاستثمارات المحلية، ويعزو ذلك إلى "حُسن تعامل الحكومة السورية مع هذه الرساميل وتقديم التسهيلات لها". ويرى أنّ "الإنفاق على توفير البنية التحتية في سورية هو المدخل لاستقبال المزيد من الرساميل، سواء الأجنبية أو السورية المغتربة".

يرى د. **محمد علي وحّود** أنّ مشروع أناترادوس السياحي، الذي أُطلق في طرطوس بشراكة مع مستثمرين بريطانيين، دليل على فاعلية القطاع الخاص السوري في جذب الاستثمارات الأجنبية، والدخول في شراكات ناجحة معها، سواء في سورية أو في بلاد الاغتراب.

وهو يكشف عن أنّ مجموعة وحّود تفكر حالياً في إنشاء مشروع مماثل لمشروع "أناترادوس"، وعلى الساحل السوري أيضاً، وهو مشروع عقاري يساهم فيه عرب وأجانب. ويقول أنه سيكون فخوراً جداً "إذا تكررت تجربة "أناترادوس" من خلال مستثمرين آخرين".

وتتنوّع نشاطات مجموعة وحّود القابضة، التي تتخذ من بريطانيا مقراً لها ويبلغ رأس مالها 40 مليون جنيه إسترليني والتي تتجاوز أصولها الـ 100 مليون، على توريد المعدات والمحوّلات، والقطاع العقاري في بريطانيا والولايات المتحدة الأميركية. وجديدها المشاركة في مشروع "أناترادوس". وكان د. **وحّود** قد باشر عمله في شركة صغيرة أسّسها في العام 1983 هي "وحّود ترايدنت" المتخصصة باستيراد الآليات ومواد البناء.

يقول د. **وحّود** إنّ فكرة مشروع "أناترادوس" انطلقت من الموقع الذي تحتله مدينة طرطوس على الساحل السوري كمرفأ رئيسي، يمتلك أبناؤها نحو 700 باخرة، وكبوابة ترانزيت نحو العراق والعديد من دول المنطقة، وكبوابة لتصدير الإنتاج الزراعي الذي تمتاز به طرطوس. إلى ذلك تمتاز طرطوس بآثارها وبكونها ذي مستقبل سياحي واعد. كل هذه المميّزات، يقول د. **وحّود** كانت وراء اختيار طرطوس لإعادة أسطورة "أناترادوس" من خلال مشروع سياحي يشكّل امتداداً لهذه المدينة الساحلية.

عن المشروع والمراحل التي تم تنفيذها، يقول **وحّود**: "أنجزنا عمليات ردم بحري بحجم 350 ألف متر مربع من أصل 450 ألفاً. والمشروع يقسم إلى 3 قطاعات: الشمالي منه، يضم أبراجاً سكنية تحيط ببحيرة اصطناعية مساحتها 20 ألف متر مربع، كما يحيط بالبحيرة فندق من فئة 4 نجوم ومول كبير وبرج من 22 طابقاً يضم مكاتب تجارية. أما القطاع الأوسط فهو عبارة عن حديقة عامة الغرض منها المحافظة على واجهة مدينة طرطوس القديمة على البحر المتوسط. والقطاع الجنوبي عبارة عن جزيرة

العطري يضع حجر الأساس لمشروع أناترادوس

برعاية وحضور رئيس الوزراء السوري محمد ناجي العطري، أقيم احتفال في طرطوس لوضع حجر الأساس لمشروع أناترادوس السياحي، وحضره عدد من الوزراء ورجال الأعمال السوريين والعرب والأجانب.

تصل التكلفة الإجمالية للمشروع إلى نحو 470 مليون دولار، ويساهم فيه مستثمرون بريطانيون وسوريون، إضافة إلى مجلس مدينة طرطوس. ويتوقع أن يشكل المشروع نقلة نوعية على صعيد التسويق السياحي لسورية عموماً ولمدينة طرطوس خصوصاً. ويتألف المشروع الذي يمتد على مسافة 1,5 كلم من الساحل البحري لمدينة طرطوس، من أبراج سكنية ومراكز تجارية ورياضية وترفيهية، إضافة إلى فندقين من فئة 5 و4 نجوم.

ووصف العطري هذا المشروع، في كلمة ألقاها خلال الاحتفال، بأنه أضخم المشاريع السياحية في المنطقة؛ وقال: "هناك مشاريع عديدة متكاملة ومماثلة سيتم القيام بها ما بين مدينتي طرطوس واللاذقية الساحليتين". وتحدّث في الاحتفال أيضاً رئيس مجلس إدارة شركة أناترادوس



من احتفال وضع حجر الأساس، وبدا من اليسار: رئيس مجلس الوزراء محمد ناجي العطري، وزير الإدارة المحلية هلال الأطرش، وزير السياحة د. سعد الله آغا القلعة، محافظ طرطوس سليم كبول، وزير الري نادر البنى، رئيس مجلس إدارة شركة أناترادوس للتطوير السياحي د. محمد علي وحّود

للتطوير السياحي د. محمد علي وحّود، فتناول مواصفات المشروع والمراحل التي أنجزت حتى الآن.

تملّك اليوم...
وانعم بخير الجوار



من على ساحات الحرم الشريف مباشرة وعلى بعد خطوات من الكعبة المشرفة، يطل برج هاجر بإطلالاته الرائعة التي تأسر الأنظار وتهيم الفؤاد في روحانية منقطعة النظير.



965 23 22 885

دار العوضي - شرق

الكويت



مساحتها 40 ألف متر مربع ومارينا تضم 180 مرسى لليخوت وقرية سياحية (أو حيًا تجاريًا) تطل على الجزيرة، إضافة إلى فندق من فئة 5 نجوم ومطاعم ومقاهٍ وقاعة مؤتمرات تتسع لـ 1200 مقعد. ويوضح وحّود أنّ كلفة مشروع "أناترادوس" تتراوح بين 450 و470 مليون دولار.

وتتوزّع رأس مال شركة أناترادوس للتطوير السياحي، التي تتولى تنفيذ المشروع، والبالغ 200 مليون دولار، شركتان بريطانيتان هما "جونادا إنترناشيونال" و"كيروود إنفستمنت" بنسبة 25 في المئة لكل منهما، ومجموعة وحّود القابضة بنسبة 10 في المئة، ود. محمد علي وحّود، الذي يرأس مجلس إدارة الشركة، بنسبة 10 في المئة، ومجلس مدينة طرطوس بنسبة 30 في المئة.

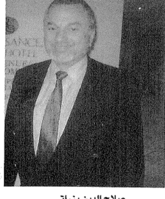
ويتناول د. محمد علي وحّود في حديثه واقع السياحة والمناخ الاستثماري في سورية، حيث يعتبر أنّ سورية، التي سارت في طريق التنمية السياحية، لا تزال تعاني من ضعف في الخدمات. ويسلّط الضوء على دور القطاع الخاص في سورية، لا سيما لجهة نجاحه في استقطاب الاستثمارات الأجنبية؛ ويقول في هذا الصدد: "إنّ ميزة جذب الاستثمارات إلى سورية تكمن في وجود مستثمرين سوريين مستعدين لمشاركة المستثمرين الأجانب. وهذا الأمر نراه على سبيل المثال في المستثمر السعودي الذي يأتي إلى سورية مع مستثمر آخر سوري، هو إما وكيله أو شريكه. وهذا ما ينطبق أيضاً على مجموعتنا التي هي شريكة مع مؤسسات بريطانية جاءت إلى سورية لتسهم معنا في تأسيس مشروع أناترادوس".

وحول رأيه بظاهرة تدفّق الاستثمارات إلى سورية، وخصوصاً السعودية والإماراتية والفرنسية، يقول وحّود: "إنّ هذه الاستثمارات الكبيرة تستند إلى دراسات الجدوى الاقتصادية، وهي تهدف إلى بناء ضواحٍ سكنية ذات خدمات متكاملة"، وسبب تدفّقها في هذه المرحلة، لا يعود برأيه "إلى الفائض المالي فقط، إنما أيضاً لحسن تعامل الحكومة السورية مؤخراً مع هذه الرساميل وتقديم التسهيلات لها".

ويؤكّد وحّود أنه "كلما زاد الانفاق الحكومي في مجال توفير البنية التحتية ازدادت امكانيات استقبال المزيد من الرساميل الخارجية، وكذلك ازدادت إمكانية عودة الرساميل السورية". وإلى ذلك، يرى "أهمية لدور المجتمع في أن يبدأ بقراءة سليمة للحالة الاقتصادية الحالية والمستقبلية في سورية، وأن يتعامل معها على أساس أنّ هناك بيئة جديدة تحتاج إلى تقديم الخدمات الأفضل وإلى تطوير عمل الادارات الحكومية". ■

"رينيسانس تونس"

مصيف العائلة العربية ومقصد رجال الأعمال


صلاح الدين بزراتي

تونس ـ الاقتصاد والاعمال

عندما افتتح فندق رينيسانس تونس قبل بضع سنوات، رأى الكثيرون في هذه الخطوة فاتحة خير للسياحة التونسية، وخطوة على طريق السياحة الراقية، لا سيما ان الفندق ينتمي الى مجموعة فنادق ماريوت العالمية. ونجح الفندق في احتلال موقع متقدم على خريطة السياحة التونسية، وأصبح ملتقى لرجال الأعمال وللعائلات.

ما إن بدأت السياحة التونسية تستعيد عافيتها تدريجاً، حتى كان "رينيسانس" يحتل موقعاً متقدماً بين فنادق الدرجة الأولى في منطقة قمرت شمال العاصمة التونسية، بفضل الجهود التي قام بها رئيس الشركة المالكة للفندق **مراد بزراتي** وفريق العمل الذي يقوده المدير العام للفندق **صلاح الدين بزراتي**.

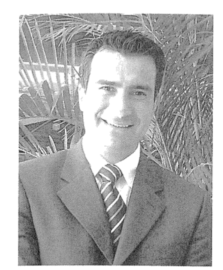
هناك عوامل عدة ساعدت على تحقيق ذلك، كما يقول **صلاح بزراتي** وأهمها المميزات التي جعلت من تونس بلداً سياحياً له شأنه في المتوسط، مثل الموقع الجغرافي القريب من أهم العواصم الأوروبية وعلى بعد نحو 3 ساعات من العواصم العربية، والتطور السريع لمدينة تونس التي تحوّلت إلى إحدى أهم المدن التجارية والمالية والتكنولوجية في المنطقة إضافة إلى المناخ المعتدل الذي تمتاز به ضاحية قرطاج قمرت، وجو الأمن والاستقرار المعروف عن تونس.

ويشير الى عوامل اخرى خاصة بالفندق نفسه منها الموقع القريب من مطار تونس قرطاج وأهم الأماكن التي يقصدها الزائر في العاصمة وضواحيها، وانتماؤه إلى "ماريوت"، واحتواؤه على احد أهم مراكز المؤتمرات المجهّز بأحدث تكنولوجيات الاتصال والانترنت السريع عبر الأقمار الصناعية، إلى جانب ما يوفّره من خدمات خاصة لرحلة عمل أو فرص للاستمتاع بمرافق الاصطياف والخدمات التي تخضع لمواصفات الجودة العالمية لمجموعة "ماريوت".

كيف تمكّن الفندق من اكتساب زبائن أوفياء يعودون إليه دائماً؟ لعلّ السر في تقاليد الضيافة والاهتمام اللذين نستقبل بهما "الضيف"، يقول **صلاح بزراتي**، مضيفاً "لا نبالغ بالقول إننا في "رينيسانس تونس" وفي مجموعة ماريوت نعتبر النزيل ضيفاً بكل ما للكلمة من معنى عند العرب، فهي تعني حسن الضيافة ولطف المعاملة والاهتمام الشخصي واللياقة والأدب في المخاطبة، وهذا ما لاحظه العديد من ضيوفنا. ولا بدّ أن نذكر مميزات الفندق كعامل مهم من عوامل النجاح لا سيما تكامل المرافق بين مطاعم ومراكز الترفيه. فهناك مطاعم عدة منها التايلاندي والفرنسي والمتوسطي، والعربي التونسي، وهناك نادٍ ليلي وعدد من الحانات والقاعات، إلى جانب ما يضاف من مرافق خلال الصيف. ويمكن التأكيد هنا أن تنوع هذه المرافق يعطي قوة إضافية للفندق، إذ أنه يوفر لرجال الأعمال والمشاركين في الندوات والمؤتمرات إمكانية التوفيق بين العمل والراحة والرفاهية.

ويتابع **بزراتي**: "نسعى دائماً الى توفير اجواء تناسب مختلف الاذواق والمتطلبات. ومن العوامل التي جذبت العائلات العربية للإقامة في الفندق مثلاً أننا نخصص المسبح الداخلي المغلق للعائلات المحافظة للاستمتاع بالمياه وممارسة رياضة السباحة وغيرها بأمان وراحة. ■

كونكورد ضفاف البحيرة
أناقة باريسية وتقاليد تونسية


جان فرنسوا ريمي

تونس - الاقتصاد والاعمال

إنها قطعة من باريس انتصبت على ضفاف بحيرة تونس الامتداد والمرشحة لتكون المركز الجديد للأعمال ومقر الشركات التونسية والدولية، إضافة إلى الأحياء السكنية الحديثة المخصصة. هذا هو الانطباع الأول لكل زائر إلى منطقة ضفاف البحيرة منذ أن يطل على الواجهة الرئيسية لأحدث فندق تمّ افتتاحه في تونس العاصمة، وهو فندق كونكورد ضفاف البحيرة.

يقول المدير العام جان فرنسوا ريمي (Jean-François REMY) ان الفخامة التي يتميز بها الفندق تلائم تطور السياحة التونسية حيث يتزايد عدد الزبائن الذين يطلبون خدمات عالية المستوى. فالفندق يتميّز باستقبال جيد وفعّال وسريع وتجهيزات عصرية تعاون على توفيرها صاحب المشروع وهو من رجال الأعمال التونسيين المعروفين، ومجموعة كونكورد الفندقية التي تتوزع فنادقها في أنحاء فرنسا وأوروبا وباقي أرجاء المعمورة. وكان لا بدّ من لمسات خاصة نتيجة هذا التعاون، تشمل الأثاث الفخم والمريح وأحدث التجهيزات كشاشات التلفزة (LCD) وتقنيات الاتصال والإنترنت.

يقع فندق كونكورد ضفاف البحيرة على مسافة دقائق معدودة من المطار الدولي ومن وسط العاصمة، ويحتوي على 123 غرفة و5 أجنحة. ويعتبر مطعم باريس واحداً من أهم المطاعم التي تقدم المأكولات الفرنسية في تونس، فيما يستقبل مطعم ضفاف البحيرة زبائنه طوال النهار ليقدم لهم "بوفيه" تحتوي على تشكيلة من الأطباق الفرنسية والتونسية التقليدية إضافة إلى بعض المقبلات اللبنانية.

تحوّل الفندق منذ افتتاحه إلى ملتقى لرجال الأعمال وللراغبين في اللقاء في جو من الخصوصية المطلقة وذلك في صالة بيكاديللي على أنغام البيانو أو في صالة لونج (Bar a cigars)، أما لمن يرغب بمزيد من الخصوصية فيتجه إلى الطابق الثالث فيجد ضالته في صالونات وقاعات خاصة تقدم خدمات شخصية، وتسمح للنزيل بعقد لقاءات مع ضيوفه أو اجتماع في قاعة مخصصة لهذه الغاية.

ويحتوي الفندق أيضاً على 3 قاعات للاجتماعات والمؤتمرات مجهّزة بالكامل.

وتمّ تجهيز الفندق بناد صحي، كما تقدم إدارة الفندق تسهيلات للنزلاء الراغبين بممارسة رياضة الغولف أو كرة المضرب.

ويستعدّ كونكورد ضفاف البحيرة لتوفير المزيد من الخدمات لنزلائه وزواره من تونس وخارجها خلال موسم الصيف حيث يحلو السهر وحفلات الشواء في حديقته المطلة على بحيرة تونس من جميع جوانبها.

يجمع كل زوار فندق كونكورد ضفاف البحيرة على انه يشكّل خطوة متقدمة على طريق سياحة الأعمال الراقية في تونس، لأنه يوفّر تكاملاً منسجماً بين التجهيز والخدمات، بمعنى أن كل نزيل في الفندق لا بدّ أن يشعر بأنه يلقى اهتماماً ورعاية خاصين. ولا شك أن العنصر البشري يلعب دوراً أساسياً في هذه المميزات، فقد تم اختيار الموظفين بجميع مستوياتهم وفق شروط دقيقة خصوصاً أولئك الذين يتعاملون مع النزلاء مباشرة. وتؤكد إدارة الفندق انه بدءاً من المدير العام وصولاً إلى جميع العاملين في الفندق، كانت شروط التوظيف توفّر الخبرة والمؤهلات المكتسبة في تونس وفي الخارج، وهناك عدد من العاملين اكتسبوا الخبرة من خلال عملهم في منطقة الخليج ما يساعد على تلبية كل الأذواق العربية والأجنبية. ولا بدّ من الإشارة إلى قسم المطاعم في الفندق التي يشرف عليها واحد من أهل الاختصاص الفرنسيين.

والملاحظ أن نشاطاً تسويقياً مكثفاً تقوم به إدارة التسويق والعلاقات العامة في الفندق مدعومة بجهود خاصة للمدير العام بحيث أصبح الفندق في فترة وجيزة مقصداً لندوات وملتقيات من تونس وخارجها، كما لا تمرّ ليلة إلا وينظم الفندق حفلات عشاء خاصة للسفارات والهيئات الدولية المقيمة في تونس. ■


واجهة الفندق

الترويج للسياحة العائلية في الشارقة



الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

نظّمت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في إمارة الشارقة بالتعاون مع "العربية للطيران" وممثلي القطاع السياحي جولة للترويج للإمارة وتسويق عروض الصيف والعطلات لجذب المزيد من السيّاح الخليجيين إلى الشارقة. وشملت الجولة 7 وجهات خليجية هي: مسقط، الكويت، البحرين، الدوحة، الرياض، جدّه والدمام.

وتأتي الجولة في إطار جهود الهيئة الرامية إلى تنشيط حركة السياحة الإقليمية وتوطيد علاقات التعاون السياحي الخليجي والترويج لمقوّمات إمارة الشارقة كوجهة سياحية تراثية ثقافية وعائلية.

وكانت الهيئة، وللعام التاسع على التوالي، قد شاركت في فعاليات معرض سوق السفر العربي "الملتقى" الذي استضافته إمارة دبي في مايو الماضي. وترأس رئيس هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي** وفد الإمارة إلى المعرض والذي ضمّ ممثلين عن الهيئات والجهات مثّلت إمارة الشارقة.

"ماريوت": نمو بنسبة 26 في المئة في الشرق الأوسط

أعلنت مجموعة فنادق ماريوت العالمية أن مبيعاتها في الشرق الأوسط وأفريقيا وشبه القارة الهندية ارتفعت بنسبة 26 في المئة. ويتواكب هذا الارتفاع مع النمو الاقتصادي الذي تشهده منطقة الشرق وشبه القارة الهندية وارتفاع أسعار النفط، الأمر الذي أثمر وفرة في فرص التطوير في جميع الصناعات، علاوة على الازدهار الذي يشهده قطاع تقنية المعلومات في شبه القارة الهندية والذي حفز العديد من المستثمرين للدخول في أسواقها.

وحول هذا الإنجاز يقول نائب الرئيس لمبيعات "ماريوت العالمية" **سمير دقاق**: "هناك تغير في سلوك المسافرين، فالذين يسافرون لأغراض الترفيه باتوا يبحثون بشكل رئيسي عن الترفيه وتجديد حيويتهم سواء كانوا مع عائلاتهم أم كانوا لوحدهم. وقد انتفعت فنادقنا في وادي الأردن وشرم الشيخ والقاهرة وبيروت وعمان، وبالطبع دبي، من هذا التوجّه الجديد في البحث عن مقاصد تبعد مسافات قصيرة، بل إن بعض العائلات تقوم بمثل هذه الرحلات أربع مرات سنوياً".

مشروع سياحي بيئي في أبوظبي

أعلنت إمارة أبوظبي أنها ستستضيف أول منشأة فندقية في الشرق الأوسط تحمل علامة "أنجسانا ريزورت آند سبا"، التابعة لمجموعة فنادق ومنتجعات "بانيان تري" العالمية. وستكون هذه المنشأة جزءاً من منتجع بيئي يبلغ حجم استثماراته 110 ملايين دولار ويساهم في تحويل 140 ألف متر مربع من منطقة أشجار القرم في أبوظبي إلى مقصد سياحي عالمي المستوى. ومن المتوقع أن يفتتح المنتجع الجديد أبوابه في غضون ثلاثة أعوام.

وستقوم شركة التطوير والاستثمار السياحي، وهي شركة مساهمة عامة أطلقتها مؤخراً هيئة أبوظبي للسياحة للاشراف على مناطق الاستثمار السياحي في الإمارة، بإدارة أعمال تطوير منشآت "أنجسانا" في أبوظبي.

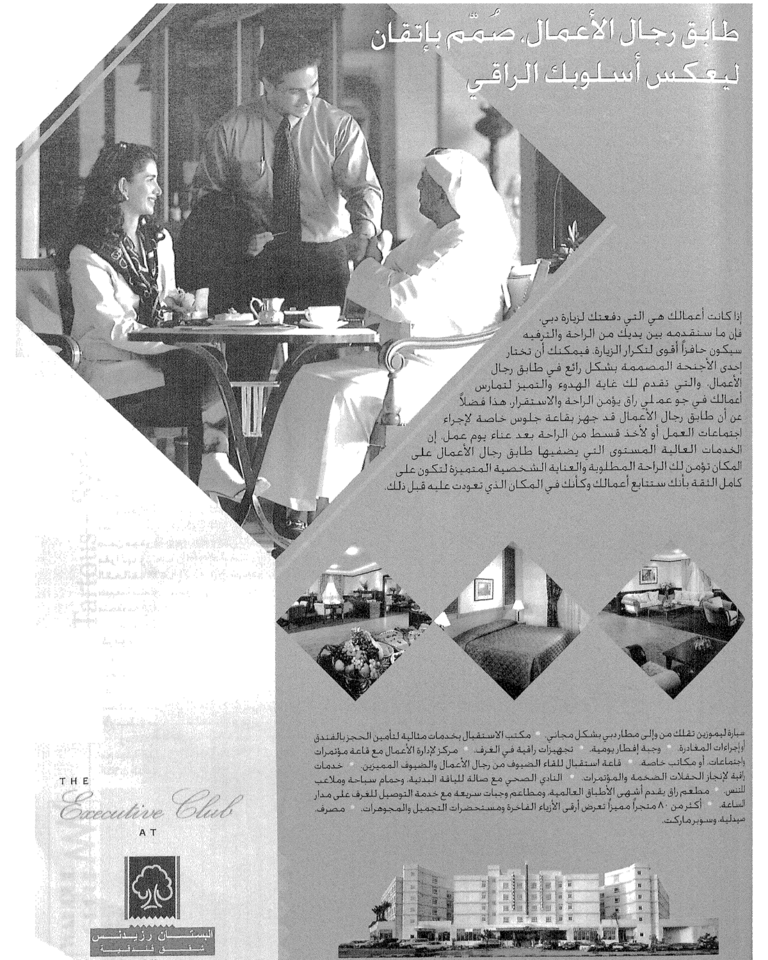
وستتألف منشآت "أنجسانا" في أبوظبي من ثلاثة أجزاء وهي: منتجع صحي من فئة الخمس نجوم يضم نحو 100 غرفة، ومارينا تتسع لنحو 50 يختاً و18 فيللا مطلة على البحر، فضلاً عن "أنجسانا للشقق الفندقية" التي تضم 100 شقة فخمة يتولى المنتجع تزويدها بالخدمات.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة التطوير والاستثمار السياحي **لي تيبلر**: "سوف يستمتع السيّاح ونزلاء المشروع بفرصة مثالية للتعرّف عن قرب على أشجار القرم الساحلية والحياة البحرية وكذلك مشاهدة العديد من سلالات الطيور النادرة".



وأعرب نائب الرئيس للعمليات والعضو المنتدب لعمليات الفنادق في مجموعة بانيان تري للفنادق والمنتجعات" **بيرنولد شرويدر** عن ترحيبه بهذه الشراكة التي ستكفل تقديم منتجع يتماشى مع رؤية علامة "أنجسانا" بتوفير بيئة مثالية للاستمتاع بكل ما هو مميّز وفريد في مجال خدمات الضيافة والسياحة.

من جهته، يقول الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة التطوير والإستثمار السياحي **أحمد حسين** "حقق مشروع جزيرة السعديات صدىً عالمياً واسعاً واستحوذ على اهتمام شركات التطوير العقاري من المنطقة والعالم".



طابق رجال الأعمال، صُمّم بإتقان
ليعكس أسلوبك الراقي
إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي نقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.
سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أوإجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.
THE
Executive Club
AT
البستان رزيدنس
شقق فندقية
متعة الإقامة
www.al-bustan.com
شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٠٠٠ ٢٦٣ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae



سلسلة فنادق متوافقة مع الشريعة الاسلامية

أعلنت "كي إم" العقارية، وهي فرع لمشاريع الرستماني العقارية ومقرها الإمارات العربية المتحدة، عن إطلاق صندوق للاستثمار العقاري متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية برأس مال يبلغ 2,3 مليار دولار، هو الأول من نوعه، يهدف إلى تطوير وامتلاك فنادق تلتزم بأحكام الشريعة الإسلامية. وسيوزّع الصندوق استثماراته على أصول عقارية تجارية في كافة أنحاء العالم.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه السلسلة من الفنادق تمرّ الآن في مرحلة متقدمة على صعيد تنمية الأعمال، وستشمل فنادق فئة 4 نجوم وفنادق فئة فاخرة وفنادق فئة 5 نجوم.

وتقول مصادر "كي إم" العقارية إن قطاع الفنادق فئة 4 نجوم في الإمارات العربية المتحدة لا يحظى بمستوى الاهتمام المطلوب، وأن هناك ضرورة ملّحة للتركيز على سوق المسافرين من رجال الأعمال ضمن الشريحة الوسطى.

وأشارت أبحاث أجرتها "كي إم" العقارية، إلى أن هناك فهماً خاطئاً مفاده أن الزوّار من شبه الجزيرة العربية يطلبون منتجات فاخرة كانت تتمثل في فنادق الخمس نجوم في المنطقة، فيما تأكّد أن الحاجة أيضاً إلى فنادق من فئة 3 نجوم و4 نجوم توفّر ضماناً للجودة بتشغيلها تحت مظلة سلسلة فنادق عالمية وبأسعار ملائمة.

وسيتم افتتاح أول مشروع لفندق ومبنى شقق فندقية في دبي العام 2008 باستثمار يبلغ 290 مليون دولار وفترة إنجاز تصل إلى 18 شهراً. وسيتم بناء 700 غرفة وجناح ضمن هذا المشروع وفقاً لأرقى مواصفات فنادق الأربع نجوم.

"استثمار" وeasyHotel تطلقان فنادق منخفضة التعرفة

منيف طرموم

وقّعت "استثمار هوتيلز"، التابعة لشركة استثمار، اتفاق امتياز رئيسي مع easyHotel المحدودة لإنشاء سلسلة فنادق منخفضة التعرفة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والهند وباكستان.

وتندرج easyHotel، الشهيرة في أوروبا في قطاع المسافرين من ذوي الميزانيات المحدودة، ضمن مجموعة easyGroup التي تتخذ من لندن مقراً لها وتتضمن easyJet أيضاً. ويأتي هذا التحالف لافتتاح فنادق في المنطقة نتيجة طبيعية للتطور الملحوظ في الطلب على الفنادق منخفضة التعرفة والمتزامن مع نهضة السياحة في البلدان العربية والمنطقة.

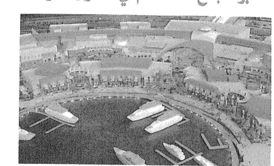
عن خطط التوسّع في المنطقة يقول الرئيس التنفيذي لـ"استثمار" **منيف طرموم**: "شهدت دبي في العام الماضي قدوم أكثر من 5 ملايين سائح، وأشارت دراسة أعدّتها "استثمار" إلى نقص في فئة الفنادق منخفضة التعرفة مع تركيز على الفنادق الفاخرة". وأعرب عن سعادته بالإعلان عن هذه الشراكة مع easyHotel.com التي ستتيح لـ"استثمار" إنشاء 38 فندقاً منخفض التعرفة في المنطقة. لافتاً إلى أن تركيز الشركة منصب على الشرق الأوسط، ومدنه الستراتيجية الموقع وأسواقه الناشئة.

وستبدأ الشركة بأنشاء 8 فنادق في نهاية العام 2007، يليها 18 فندقاً مع نهاية العام 2008، فيما ستنطلق الفنادق الـ12 الأخرى خلال السنوات الثلاث التالية، وستراوح طاقة كل فندق بين 80 و120 غرفة.



أحد فنادق easyHotel

"فستيفال سنتر": أكبر تجمع للمطاعم في الشرق الأوسط



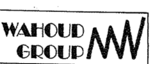
مركز "فستيفال سنتر" التجاري

أعلنت "دبي فستيفال سيتي" عن المشروع الذي يجري تطويره على ضفاف خور دبي، أن مركز "فستيفال سنتر" التجاري في المشروع سوف يضم أكبر وجهة للمطاعم في منطقة الشرق الأوسط من خلال تقديم أكثر من 90 مطعماً ومقهى من القارات الخمس.

ومن المقرر أن تشهد الوجهة الترفيهية الجديدة إطلاق أكثر من 20 علامة تجارية للمرة الأولى في المنطقة.

وسيفتتح مركز "فستيفال سنتر" أبوابه للزوّار والعملاء في شهر أكتوبر المقبل، تمهيداً للافتتاح الكبير الذي سيتزامن مع إنطلاق مهرجان دبي للتسوّق في ديسمبر 2006. وسيضم المركز أكثر من 450 متجراً إلى جانب قائمة متنوعة من المطاعم والمقاهي. وسيتم توزيع المطاعم والمقاهي الجديدة على ثلاثة أجنحة تقع بين القناة المائية "كانال ووك" ومرسى اليخوت "فستيفال مارينا" المبني على الطراز المتوسطي ويوفّر 150 مرسى لليخوت.

ويتزامن الإعلان عن هذه التطورات مع استعداد "دبي فستيفال سيتي" لتدشين المرحلة الثانية من مركز "فستيفال سنتر"، من خلال افتتاح هايبر ماركت "هايبر باندا" الذي يغطي 175 ألف قدم مربع ويعتبر الأول خارج المملكة العربية السعودية إلى جانب مجموعة من متاجر التجزئة المتخصصة.



wahoud.group@go.com.jo

Tartous - Syria

ANTARADUS
For Touristic Development

United Kingdom : Tel : (+44 1275) 461 234 - Fax: (+44 1275) 461 222 - E-mail : junada@go.com.jo

مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين

دعوة لتحرير قطاع التأمين وتفعيل العمل المشترك

د. محمد الحسين

دمشق - برت دكاش

تواجه صناعة التأمين العربية سلسلة من التحديات، أهمها تحرير التجارة في الخدمات ومن بينها قطاع التأمين، والتكتلات التي تفرض نفسها في الأسواق المحلية، وضعف الوعي التأميني في المنطقة العربية، وتأتي هذه التحديات في ظل تشدد سوق إعادة التأمين العالمية في قبول الأخطار من شركات التأمين المباشر نتيجة الخسائر الكبيرة التي تعرضت لها بفعل الكوارث الطبيعية المتكررة العام الماضي وما سبقها منذ 11 سبتمبر 2001، الأمر الذي سيضع الشركات العربية أمام مسؤوليات أكبر تتزامن مع اتجاه عدد كبير من الدول العربية نحو تقليص دورها عبر طرح معظم مرافقها الاقتصادية للخصخصة.

أكّدت توصيات المؤتمر العام السادس والعشرين الذي عقد في سورية بين 8 و10 مايو المنصرم برعاية الرئيس السوري د. **بشار الأسد** ممثلاً بوزير المالية د. **محمد الحسين**، مرة أخرى استمرار المشاكل والقضايا المزمنة التي تواجه صناعة التأمين العربية منذ عقود، ولعلّ أبرزها قيام شركات التأمين بتصميم وتسويق منتجات تأمينية تتلاءم وظروف وحاجات المواطن العربي وإمكانياته خصوصاً في مجال التأمينات الفردية التي تبدو الفرصة قائمة لنموها وتطويرها.

وهذا ما أكّده أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** قائلاً إن سوق التأمين العربية تعمل من خلال منظومة تشريعية وفنية وإدارية، على تحديث وتطوير عناصر هذه الصناعة واستنفار طاقاتها في المجالات التي تتمتع بها خصوصاً تأمينات الحياة، والتأمينات الفردية، والتأمين الصحي، وتأمينات المسؤولية، والتأمين الزراعي والتأمين التكافلي، مع ضرورة تطوير الأجهزة التسويقية، على أن يترافق ذلك مع إجراء تغييرات جذرية في التشريعات الحاكمة لصناعة التأمين، وذلك توصلاً إلى استغلال كل الطاقات التي يزخر بها قطاع التأمين العربي لدفع السوق نحو المزيد من النمو والنهوض لتؤدي دورها على كافة المستويات الاقتصادية والاجتماعية.

ودعا **خليل** هيئات الإشراف والرقابة باعتبارها جهات عامة المضي قدماً في اقتراح السياسات والقرارات الحكومية التي تخدم قطاع التأمين، بما في ذلك السياسات الضريبية حيث يصار إلى إعفاء أقساط تأمينات الحياة والتأمينات الفردية من الضريبة، بالإضافة إلى فرض التأمين الإلزامي خصوصاً في فرع تأمين المسؤولية، وتقديم الدعم ووضع الضوابط الخاصة بتنظيم العلاقة بين البنوك وشركات التأمين بحيث تكون هذه العلاقة سبيلاً للتعاون والتكامل.

وشدّد رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لإعادة التأمين **جمال حمزة** على "ضرورة تطوير أداء ومهارات الكوادر الفنية في مجالات الاكتتاب وتسوية التعويضات في شركات التأمين العربية، الأمر الذي يصب في مصلحة الشركات والعملاء في آن وينعكس تالياً إيجاباً على صناعة التأمين ككل وتطويرها". وقد أوصى المؤتمر بضرورة زيادة الاستثمار في برامج التدريب والتأهيل لكافة الأطراف ذات العلاقة بالتأمين من تسويق واكتتاب وتسوية التعويض ومديري الأخطار، ما يؤدي إلى خلق كوادر إدارية وفنية وتسويقية متخصصة وإعداد الصف الثاني من القيادات.

التكامل العربي

ونظراً لما تمر به صناعة التأمين العربية نتيجة انعكاس متغيرات أسواق التأمين العالمية، جاءت الدعوة إلى توحيد الجهود العربية للعمل على إيجاد الحلول والبدائل لقطاع التأمين العربي عبر قيام الشركات المحلية بتدعيم مراكزها المالية بما يمكّنها من قبول تغطية المخاطر الكبيرة والاحتفاظ بجزء معقول من الأقساط التي تكتتبها.

وأشار رئيس الاتحاد العام العربي **ابراهام ماتوسيان** إلى أنه على الرغم مما شهدته هذه الصناعة خلال العام المنصرم من تغييرات سريعة غير مسبوقة في العالم العربي، فإنها



جانب من الحضور

لن تعوق تطور هذا القطاع. "إن سعينا الجدي سوف يدفع إلى التوافق مع صناعة التأمين العالمية بآلياتها ومعاييرها ومواصفاتها، واضعين نصب أعيننا النموذج الأوروبي حافزاً لنا للتكتل والتوحد خصوصاً وإننا شعوب عربية نتكلم لغة واحدة ونملك ثقافة واحدة وتاريخاً واحداً. وهذه كلها تمثل دافعاً لنا في اتجاه إزالة جدران العوائق التي بنيناها في ما بيننا في الماضي وحالت دون تقدمنا وتطورنا في مسيرة العولمة العربية".

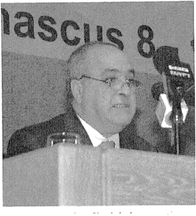
ودعا **ماتوسيان** إلى التشبه بدول مجلس التعاون الخليجي التي قررت تحرير أربعة قطاعات خدماتية بينها قطاع التأمين مؤكداً سعيه الدؤوب نحو بلوغ قانون تأميني موحّد يشمل كل ما يدخل في توحيد الثقافة المهنية لقطاع التأمين العربي.

وخلص المؤتمرون إلى تشجيع الاستثمار العربي المشترك لتأسيس الشركات الفنية المتخصصة المعاونة لقطاع التأمين كالمعاينات وتسوية الخسائر ومكاتب الوساطة والخبرة الإكتوارية، ودعوة شركات التأمين وإعادة التأمين والاتحادات وجمعيات التأمين العربية لدعم جهود سوق التأمين السورية ومبادرة الحكومة السورية نحو تحقيق حلم قطاع التأمين العربي بإنشاء "معهد التأمين العربي" في دمشق.

التأمين الصحي

احتل فرع التأمين الصحي حيّزاً من برنامج المؤتمر حيث ألقى نائب رئيس مجلس الإدارة مجموعة ترست للتأمين وإعادة التأمين في البحرين **جان شويري** كلمة ركّزت على التطورات الحاصلة في مجال التأمينات الصحية ومستقبلها في العالم العربي، وذلك في ضوء توجّه عدد من الحكومات نحو فرض التأمين الصحي الإلزامي في مرحلة أولى على الأجانب على أن يصار إلى تعميمه على المواطنين في المستقبل. وتجدر الإشارة إلى أن البحرين أعدّت مؤخراً دراسة مفصّلة بهذا الخصوص تشمل عدد المواطنين الذين سيشملهم التأمين الصحي الإلزامي وكلفته بالنسبة لمختلف الأطراف ذات الصلة. من هنا وجوب قيام شركات التأمين وإعادة التأمين العربية بإنشاء شركات متخصصة بالتأمين الصحي.

كما لاحظ المؤتمرون ضرورة توعية المواطنين للحدّ من حجم المرض وبالتالي كلفة التغطية والعلاج. ولاحظوا أيضاً وجوب الاهتمام بتحسين الأوضاع الصحية للمؤمن عليهم من خلال استحداث مراكز للاستشارات الطبية أو ما يسمى بإدارة المرض Desease Management الموازي لإدارة الخطر Risk Management لتوعية وتثقيف المؤمنين حول كيفية التعامل مع بعض الأمراض المستعصية للتخفيف من وطأتها والتعايش معها.


ابراهام ماتوسيان

إعادة التأمين

وعلى هامش المؤتمر أعلن المجمع العربي لإعادة التأمين الذي تديره شركة إعادة التأمين العربية جديد أعماله في ضوء التطورات التسويقية والتنظيمية والمحاسبية التي أدخلت عليه، الأمر الذي انعكس إيجاباً على أعمال المجمع الذي أمل باستمرار مساندته ودعوة شركات التأمين العربية إلى استغلال كافة طاقات إعادة التأمين المتوفرة لدى شركات الإعادة العربية قبل اللجوء إلى أسواق إعادة التأمين العالمية، وذلك في وقت يقول فيه مدير الاكتتاب لمنطقة الشرق الأوسط لدى المجموعة السويسرية لإعادة التأمين **ماتياس ريتز** "إن أسواق المنطقة العربية تزخر بفرص إعادة كبيرة ونحن مهتمون بها كثيراً". في حين يقول رئيس مجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين "أريج" **ياسر البحارنة** لـ"الاقتصاد والأعمال" أن المجموعة لم تعد تبحث عن عملاء جدد لها في المنطقة وهي متجهة نحو أسواق خارجية لا سيما في دول شرق وجنوب آسيا، وهي افتتحت مؤخراً لها فرعاً في سنغافورة لخدمة هذه المنطقة.

وتوقع **ماتياس ريتز** مستقبلاً واعداً لقطاع التأمين السوري "فإذا ما نظرنا إلى


سلمان الحسن

تجربة المصارف السورية التي أثبتت نجاحها خلال السنوات الثلاث الماضية، ففي ذلك مؤشر على إمكانات نجاح التأمين أيضاً".

السوق السورية

وانعقاد المؤتمر العام السادس والعشرين جاء بعد مرور عام فقط على فتح السوق السورية أمام شركات التأمين الخاصة المحلية والعربية، حيث منحت خلاله التراخيص لنحو 11 شركة تأمين. ويؤكد وزير المالية السوري **د. محمد الحسين** أن أهمية المؤتمر هي في كونه "ينعقد في ظروف وتحولات استثنائية يشهدها الاقتصاد السوري، بالتحول من اقتصاد موجّه يعتمد على التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق الاجتماعي الذي يعتمد على المشاركة والتكامل وتكافؤ الفرص بين القطاعين العام والخاص".

ويضيف **الحسين** أن قطاع التأمين السوري ما زال دون الطموح حيث لم يتجاوز حجم أقساط التأمين 6,5 مليارات ليرة سورية. وأكد "أن الحكومة السورية ستقدّم كافة التسهيلات لشركات التأمين السورية الخاصة لممارسة نشاطها وتقديم الخدمة لزبائنها بالشكل الأمثل كما أنها ترحّب بإقامة شركات التأمين التكافلي الإسلامي إلى جانب التسهيلات والمرونة التي أعطيت للمؤسسة العامة السورية للتأمين لتمكينها من منافسة الشركات الخاصة".

ويقول مدير عام المؤسسة السورية للتأمين **سلمان الحسن** إن سورية تقوم بإجراء تطوير جذري لصناعة التأمين من خلال الإجراءات والقوانين التي صدرت، بهدف خلق سوق تأمينية متطورة قائمة على المنافسة النزيهة وتتماشى مع أسواق التأمين العالمية، وتقود إلى توفير خدمة متميزة للمواطن وحماية كافية لمقدرات الوطن. ودعا شركات التأمين السورية الجديدة إلى التعاون والعمل مع المؤسسة العامة السورية للتأمين من أجل بناء سوق تأمين سورية حضارية ومتطورة". ■

تسلّم وتسليم

تلا جلسة افتتاح المؤتمر تسليم رئيس الاتحاد العام العربي للدورة السابقة ابراهام ماتوسيان رئاسة الاتحاد إلى مدير عام المؤسسة السورية للتأمين سلمان الحسن بصفته ممثلاً السوق السورية في الأمانة العامة للاتحاد.

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات زيادة قياسية في حجم العمليات

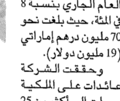

د. عبد الرحمن الطيب طه

ارتفعت التزامات التأمين التي قدمتها المؤسسة الاسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بنسبة 70 في المئة للعام 2005- 2006 لتصل إلى 808 ملايين دولار. كما زاد حجم عمليات التأمين المنفذة بنسبة 83 في المئة لتصل إلى 618 مليون دولار.

بلغ عدد الدول المستفيدة من خدمات المؤسسة 13 دولة. وجاءت دولة الإمارات في المرتبة الأولى بنسبة 38 في المئة، تلتها السعودية بنسبة 29 في المئة ثم تركيا بنسبة 19 في المئة. وتوزّعت الصادرات المؤمن عليها على 52 دولة مستوردة، واستأثرت الدول الأوروبية بنسبة 48 في المئة، ثم الدول الآسيوية بنسبة 20 في المئة، ودول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بنسبة 17 في المئة، والدول الأفريقية الأخرى بنسبة 9 في المئة.

مدير عام المؤسسة د. **عبد الرحمن الطيب طه** صرّح بأن هذا التطور في أداء المؤسسة، جاء نتيجة تطبيق ستراتيجيتها الرامية إلى استقطاب أكبر عدد ممكن من المصدّرين والمستثمرين في الدول الأعضاء، عبر تكثيف الجهود التسويقية وتطوير منتجات المؤسسة.

"سلامة": 70 مليون درهم الأرباح الصافية


الشيخ خالد بن زايد بن صقر آل نهيان

سجلت "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين زيادة في حجم أرباحها الصافية النهائية للربع الأول من العام الجاري بنسبة 8 في المئة، حيث بلغت نحو 70 مليون درهم إماراتي (19 مليون دولار).

وحققت الشركة عائدات على الملكية وصلت إلى أكثر من 25 في المئة، فوصلت ربحية السهم إلى 7,1 فلوس، أي بمعدل 28 فلساً سنوياً.

رئيس مجلس إدارة "سلامة" الشيخ **خالد بن زايد بن صقر آل نهيان** اعتبر أن النتائج المالية لعمليات الربع الأول من العام 2006 تعكس الأداء الإيجابي لكافة أقسام الشركة.

وأضاف: "نتوقع مواصلة النمو في الوقت الذي نقوم فيه بتوسعة نطاق أعمالنا والدخول إلى أسواق جديدة فضلاً عن طرح المزيد من الخدمات".

"أريج": نمو الأرباح بنسبة 31 في المئة


ياسر البحارنة

حققت المجموعة العربية للتأمين "أريج" أرباحاً صافية في الربع الأول من العام 2006، بلغت 8 ملايين دولار، مقابل 6,1 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها 31 في المئة. وتمثل هذه النتائج ربع السنوية عائداً سنوياً يبلغ 11,8 في المئة على متوسط حقوق المساهمين.

وساهمت أرباح الاكتتاب المرتفعة في تحسين النتائج، حيث بلغت 4,1 ملايين دولار، مقابل 3,1 ملايين للفترة نفسها من العام 2005، كما ارتفع دخل الاستثمار من 8,9 ملايين دولار إلى 10,7 ملايين.

كما ارتفعت حقوق المساهمين في نهاية الربع الأول فبلغت 269,1 مليون دولار محافظة على المستوى المحقق نهاية العام 2005 بعد اعتبار دفع 10 ملايين دولار كعائد أرباح. ومع إصدار أسهم منحة للعام 2005، ارتفع رأس المال المدفوع للمجموعة ليبلغ 220 مليون دولار وقد تم تعديل القيمة الدفترية لتبلغ 1,24 دولار للسهم الواحد. أما القيمة السوقية لسهم "أريج" فوصل إلى نحو دولار للسهم الواحد.

الرئيس التنفيذي الجديد للمجموعة **ياسر البحارنة** يقول: "إنّ البداية كانت مشجعة هذا العام، لقد واظبنا التطبيق والبناء على مبادراتنا الستراتيجية في تحقيق النمو والربحية".

"RFIB" تفتتح مكتباً إقليمياً في دبي



باتريك هولكروفت

أعلنت مجموعة آر إف آي بي المحدودة (RFIB)، الوسيط الدولي لشركة لويدز للتأمين وإعادة التأمين، عن افتتاح مكتب إقليمي لها في مركز دبي المالي العالمي، وذلك في إطار ستراتيجيتها للتوسّع في منطقة الشرق الأوسط.

مدير عام سلطة مركز دبي المالي العالمي د. **عمر بن سليمان** يقول: "يسعدنا انضمام شركة RFIB إلى مركز دبي المالي العالمي والاستفادة من بنيته التحتية وخدماته المتطورة لتوسيع أعمالها في المنطقة الممتدة من غرب أوروبا إلى شرق آسيا".

واعتبر الرئيس التنفيذي للمجموعة، **باتريك هولكروفت** أن افتتاح "مكتبنا الإقليمي في دبي يأتي في إطار ستراتيجيتنا الهادفة إلى تطوير عملياتنا الدولية في مجال الأنشطة والخدمات التي تتميّز بها الشركة بخبراتها التخصصية.



د. معصومة المبارك

وزيرة التخطيط الكويتية:

توظيف عائدات النفط لتعزيز الاصلاح والتنمية

بيروت – سحر غانم

شكّل تولي د. معصومة المبارك منصب وزيرة التخطيط ووزيرة الدولة لشؤون التنمية الإدارية سابقة في تاريخ الكويت. فهي اول امرأة تتولى منصباً وزارياً بعد حصول المرأة على حقوقها السياسية في الانتخاب والترشح، علماً ان د. المبارك شغلت العديد من المناصب القيادية في القطاع العام.

وترى د. المبارك ضرورة تقليص الاعتماد على النفط وتعزيز مساهمة القطاع الخاص في التنمية ومنحه فرصة لقيادة الانشطة الاقتصادية.

تقول د. **معصومة المبارك** "إن إسقاط النظام في العراق وتداعياته الإقليمية أحدثت مزيجاً من الانفراج والتوتر في الكويت". وتصف الفترة الحالية، التي تتميز بالارتفاع الكبير في أسعار النفط، بالذهبية لتنفيذ المشاريع التنموية، مؤكدة أهميتها في تنمية الاقتصاد وخلق فرص العمل. ونظراً لاعتماد الكويت بنسبة تفوق 80 في المئة على النفط، يعتبر اقتصادها مكشوفاً مع العلم أن هناك برامج طويلة الأمد لتنويع الاقتصاد.

أولويات العمل

ويحظى الإصلاح الاقتصادي بالمركز الأول في سلّم الأولويات. ويعتبر الإصلاح المالي المحور الأساسي الذي يجري التركيز عليه إذ تشير د. **المبارك** الى العمل على تحويل الكويت الى مركز مالي وتجاري، إضافة الى تقليص الاعتماد على النفط وتحقيق التوازن بين الإنتاج والاستهلاك وتعزيز مساهمة القطاع الخاص في إدارة عملية التنمية ومنحه فرصة أكبر للنمو.

أما في ما يتعلق بالإصلاح السياسي، فتشيد بتعديل قانون الانتخاب في شهر مايو الماضي حيث منحت المرأة حق الترشح والانتخاب وتمّ تعيين امرأتين في المجلس البلدي وأول وزيرة في تاريخ الكويت. وتلفت الى توجّه الحكومة وأعضاء مجلس الأمة لإعادة تقسيم الدوائر الانتخابية وتخفيض عددها من 25 دائرة الى 10 أو 5 دوائر بعد ما أحدثه نظام الـ25 دائرة من خلل في العملية الديموقراطية. وتضيف بأنه يجري العمل على تخفيض سن الاقتراع من 21 عاماً الى 18 عاماً، آملة بأن تلقي عمليات الإصلاح الاقتصادي والسياسي بظلالها الإيجابية على المجتمع من خلال خلق فرص عمل جديدة والاهتمام بالبرامج الاجتماعية وتفعيل دور مؤسسات المجتمع المدني ومعاملة المرأة بشكل أفضل وتخفيض نسبة الجريمة.

أبرز التحديات

وتتمثل أبرز التحديات التي تواجه عملية الإصلاح في العراقيل التي تسببها الفئات المتضررة منه. واستناداً الى تجربتها، تلفت د. **معصومة المبارك** الى محاربة مشروع إشراك المرأة الكويتية في الحياة السياسية بقوة من قبل بعض القوى المتخوفة من خسارة صلاحياتها. وفي هذا الإطار، تدحض د. **المبارك** المقولات التي تردّ توزيرها الى الضغوط الأميركية مؤكدة أن ما حققته المرأة الكويتية يعود الى المطالبة المستمرة بحقوقها والتجاوب من القيادة الكويتية متمثلة بالأمير الشيخ **صباح الأحمد الصباح** والامير الراحل الشيخ **جابر الاحمد الصباح**.

دور المؤسسات الدولية

وبالنسبة لدور المؤسسات الدولية في دعم مسيرة التنمية، تشير د. **المبارك** الى وجود إدارة متخصصة للتعاون الدولي ضمن وزارة التخطيط. وعلى الرغم من عدم حاجة الكويت الى الدعم المالي، فإنه يستفيد من خبرات المؤسسات الدولية وخصوصاً البنك الدولي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، إذ شهد تجارب ناجحة عدة في هذا المجال.

تقليص الاعتماد على النفط وتعزيز دور القطاع الخاص

وترى د. **المبارك** أن العمل العربي المشترك يفتقر للنضوج ولكنها لا تنفي وجود علاقات ثنائية جيدة سواء على المستوى الرسمي أو الخاص، مشيرة الى المساعدات والمشاريع التنموية التي يقدّمها كل من الصندوق الكويتي والصندوق العربي للانماء الاقتصادي والاجتماعي في الدول العربية.

مشاريع "التخطيط" و"التنمية الإدارية"

وفي ما يتّعلق بمشاريع وزارة التخطيط، توضح د. **معصومة المبارك** أن من مهام الوزارة وضع الخطة التنموية الخمسية للدولة ومتابعة عملية التنمية من خلال أعمال الوزارات، إضافة الى متابعة برنامج عمل الحكومة. وستدرس خلال فترة الـ 5 أعوام المقبلة إمكانية تنفيذ مشاريع تنموية كبرى (Mega Projects) في مجالات مختلفة على مستوى القطاعين السياحي والعقاري وتطوير المطار والموانئ والتشغيل، بالإضافة الى الإشراف على برنامج الحكومة الإلكترونية بالتعاون مع الحكومة السنغافورية، التي تتميز بتقدمها في هذا المجال.

وتلفت د. **المبارك** الى توسيع التعاون المستقبلي معها في برنامج أكثر تطوراً. وتتابع بأن الوزارة معنية بالإشراف على كافة المشاريع التنموية ومناقشتها وإقرارها. أما بالنسبة الى وزارة التنمية الإدارية، فهي تعنى بسياسة وبرامج التوظيف في القطاعين العام والخاص. ■



LEBANON

Aley · Ashrafieh · Chtaura · Dahieh
Jdeideh · Jounieh · Mkalles · Nabatieh
Saida · Tripoli · Tyre · Zahleh



Medgulf - Beirut Central District




عبدالعزيز العياف

أمين عام الغرفة التجارية الصناعية:

المنطقة الشرقية عاصمة الصناعة الخليجية

الدمام – خطار زيدان

يحمل أمين عام الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية في السعودية عبدالعزيز العياف، في جعبته، أفكاراً عدة ومشاريع واعدة، هدفها رعاية مصالح المنتسبين وتفعيل الخدمات، وصولاً إلى المشاركة في تنمية وتطوير المنطقة الشرقية. ويركّز العياف على تنمية اقتصاد المعرفة وتطوير القدرات البشرية كإحدى الركائز الرئيسية لتنمية اقتصادية واجتماعية مستدامة، ولمواجهة التحديات الكبيرة التي تفرضها العولمة والمتغيرات الحاصلة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت عبد العزيز العياف في هذا الحوار.

■ **مضت على توليكم منصب الأمين العام للغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية أشهر قليلة، ما هي الأولويات التي تعملون عليها والعناوين الرئيسية لسياستكم؟**

□ إن أهم أولوياتنا في هذه المرحلة هو تطوير أعمال اللجان القطاعية في الغرفة، حيث يتم التركيز على هيكلها التنظيمي والأطر التي تحكم سير عملها والمشاكل التي تواجهها، من أجل أن ترقى هذه اللجان إلى مستوى التحديات التي تواجهها.

أما الخطوط العامة لسياسات الغرفة في المرحلة المقبلة فتتمحور حول:

– دعم أعمال اللجان من خلال توفير الدراسات والبحوث في المجالات التي تهمها، وذلك في ظل عدم توفّر الخبرات الفنية القادرة على النهوض بالقطاعات التي تمثلها، وعدم وجود فرق فنية وقانونية مساندة.

– توجيه الدراسات التي تقوم بإعدادها الغرفة بحيث تخدم أعمال اللجان وتساهم في تطوير المنطقة الشرقية وتوجيه نموها من أجل معالجة المشكلات التي تواجه القطاع الخاص.

– تطوير مركز المعلومات في الغرفة بهدف التسهيل على منسوبيها مواكبة التطورات التجارية الدولية.

– دعم اللجان مالياً، لأن عدم توفّر المال لدعم أنشطة اللجان يؤدي إلى قصور قدرتها على تحقيق أهدافها وخدمة القطاع الخاص بالشكل المطلوب.

– تطوير موقع الغرفة على شبكة الإنترنت باللغة العربية، وتحديث موقع investment.com الذي أنشأته الغرفة بهدف الترويج للمنطقة الشرقية.

– الاستمرار في إصدار الكتب والأدلّة التي تخدم المنتسبين في اتخاذ القرارات المناسبة في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

– الاستمرار في عقد المؤتمر السنوي الذي تقيمه الغرفة بهدف الترويج للمنطقة الشرقية على اعتبارها عاصمة الصناعة الخليجية.

– العمل على تنفيذ مشروع الغرفة الالكترونية انسجاماً مع التوجهات العالمية في أتمتة الأعمال تسهيلاً للأعمال التجارية.

مركز الاستثمارات الصناعية

■ **ما هو دور المنطقة الشرقية في مسيرة الإنماء الاقتصادي في المملكة؟**

□ تشكّل المنطقة الشرقية رافداً مهماً للنمو الاقتصادي في المملكة، نتيجة للعديد من العوامل الاقتصادية والاجتماعية، وأهمها وجود أكبر صناعة للنفط والغاز، إضافة للصناعات المشتقة منها، تحلية المياه، الكهرباء ووجود شركة سابك.

وقد استحقت المنطقة الشرقية بجدارة أن تكون المركز الرئيسي لاستقطاب الاستثمارات الصناعية ليس فقط في المملكة، بل على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية.

كما تعتبر المنطقة الشرقية البوابة الرئيسية للمملكة من جهة الشرق حيث ترتبط عن طريقها بأسواق دول الجوار وأسواق شبه القارة الهندية والشرق الأقصى ذات الكثافة السكانية العالية، والأسواق العالمية الأخرى بسهولة ويسر عبر الطرق البرية والملاحة البحرية والجوية وجسر الملك فهد.

وتتمتّع المنطقة الشرقية ببنية أساسية متكاملة، أهمها وجود كل من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن وجامعة الملك فيصل بإمكانياتهما البحثية المتقدمة؛ والجامعتان تمثلان مجمّعات بحثية متكاملة Science Parks لخدمة النشاط الاستثماري في المنطقة، إضافة إلى وجود ثلاثة موانئ تجارية وصناعية دولية مجهزة بأحدث وسائل المناولة والتفريغ، ووجود ثلاث مدن صناعية بكامل تجهيزاتها ومستلزماتها، وتعتبر الجُبيل الصناعية أكبر المدن الصناعية في المملكة حيث أُعدّت بموجب مواصفات خاصة لتكون أكثر جاذبية للاستثمارات الصناعية على المستوى الإقليمي والدولي.

كما أنّ هناك آفاقاً كبيرة للتنمية السياحية في المنطقة الشرقية، ما يجعلها رافداً مهماً للنمو الاقتصادي للمملكة؛ فهي منطقة واعدة من الناحية السياحية حيث يوجد فيها الكثير من المناطق الأثرية ومناطق لسياحة الصحراء التي يؤمها العديد من

الأولوية لتطوير أعمال اللجان القطاعية في الغرفة وإعادة هيكلتها

هواة الصيد ومن أبناء المنطقة والكويت وقطر لما تمتاز به من مناظر جذابة، وكذلك يوجد فيها الأراضي الخضراء في منطقة الإحساء وغيرها وتمتاز بوجود البحر والذي يعد عاملاً مهماً للجذب السياحي.

مؤتمر الطاقة في نهاية العام

■ ما هو دور الغرفة في تحسين البيئة الاستثمارية وجذب وتشجيع الاستثمار في المنطقة؟

□ تبذل الغرفة ما في وسعها لدعم تنمية المنطقة الشرقية من خلال رؤية واضحة انسجاماً مع التوجّهات الحكومية الرامية الى تطوير المنطقة. وكونها ممثلة للقطاع الخاص، دعمت الغرفة الكثير من المبادرات والمشروعات التنموية في المنطقة الشرقية، وكان أبرزها تشييد البنى التحتية وإنشاء الهيئة الملكية للجُبيل والتي أنيط بها إنشاء مدينة الجُبيل الصناعية حيث أصبحت قلعة للصناعات الأساسية في المملكة.

وفي سياق سعيها لجذب الاستثمارات للمنطقة الشرقية، تعمل الغرفة على المساهمة في تأسيس بعض الشركات التي تعمل في مجالات ذات مميزات تنافسية للمنطقة، كالعقار والمعارض والتعليم والتدريب والزراعة. وتستمر في تنظيم مؤتمر سنوي عالمي يركّز على ميزات المنطقة الشرقية التنافسية، حيث قامت بتنظيم مؤتمر المشروعات العملاقة في نهاية العام الماضي، وقبله مؤتمر الغاز. ويتم التحضير لمؤتمر حول الطاقة سيعقد في نهاية العام الحالي. كما تقوم الغرفة بإصدار بعض النشرات التي تساهم في جذب الاستثمارات إلى المنطقة الشرقية. وتعمل على الاهتمام بالقطاعات الاقتصادية التي تمتاز بها المنطقة مثل السياحة وقطاع البتروكيميائيات والعقار؛ إضافة إلى دورها في توعية قطاع الأعمال، حول تأثر اقتصاد المملكة من انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية.

فرص كبيرة للاستثمار

■ ما هي فرص الاستثمار المتوفّرة في المنطقة؟

□ تبذل الغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية قصارى جهدها لتحويل شعار المنطقة الشرقية عاصمة الصناعة الخليجية والذي باركه الأمير **محمد بن فهد**، أمير المنطقة الشرقية، بناء على رغبة مجتمع رجال الأعمال فيها، وتمّ تطبيقه على أرض الواقع، من خلال التنسيق بين الفعاليات ذات العلاقة والمساهمة بالرأي في معالجة المشكلات التي تعترض هذا الاتجاه. وفي هذا السياق، نرى وجود الكثير من الفرص الاستثمارية في المنطقة الشرقية التي يمكن أن تكون واعدة للاستثمار، نذكر منها: صناعة النفط والغاز الطبيعي والخدمات المرتبطة بها، الصناعات البتروكيميائية والكيميائية، الطاقة الكهربائية، تحلية المياه، تقنية المعلومات والاتصالات والنقل البحري. ونشير أيضاً إلى فرص كبيرة للاستثمار في صناعة الفوسفات، كون المنطقة مرشحة لأن تكون المنفذ الرئيسي لصادرات الفوسفات المتواجد بكميات كبيرة في شمال وغرب المملكة.

■ ماذا تقدم الغرفة من تسهيلات لجذب المستثمرين من داخل المملكة وخارجها؟

□ خطت المملكة خطوات مهمة في سبيل تعزيز البيئة الاستثمارية، فتمّ إنشاء "الهيئة العامة للاستثمار" بهدف تعزيز الاستثمارات المحلية والأجنبية من أجل إعداد السياسات التنموية واقتراح الخطط والقواعد الكفيلة بتهيئة مناخ الاستثمار في المملكة ورفعها إلى المجلس الاقتصادي الأعلى. كما تمّ إنشاء مراكز الخدمات الشاملة One Stop Shop المتواجدة في مختلف مناطق المملكة، حيث يحصل المستثمر على الترخيص من مكان واحد توفيراً للجهد والوقت. وهناك في المملكة عدد من الصناديق المتخصصة والتي يمكن أن يستفيد منها المستثمرون، مثل صندوق التنمية السعودي الذي يقدم قروضاً للمستثمرين، وهي متاحة للمستثمرين السعوديين والأجانب.

وفي سبيل جذب الاستثمارات وانسجاماً مع متطلبات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية، تم تعديل وإصدار عدد من أنظمة حماية الملكية الفكرية، والتي من شأنها أن تساعد على جذب الاستثمارات لما توفّره هذه الأنظمة من حماية لحقوق المستثمرين؛ كما أنّ نظام العمل الجديد له ميزات ستساهم في تعزيز البيئة التنافسية والاستثمارية في المملكة.

أما بالنسبة لنا في المنطقة الشرقية، فإننا نقدم كافة التسهيلات الممكنة من خلال توفير الإستشارات العامة والمعلوماتية للمستثمر عن المنطقة والفرص المتوفّرة، وجدواها الاقتصادية؛ كما أننا نعمل على التنسيق الدائم مع فرع "الهيئة العامة للإستثمار" في المنطقة، ونتعاون على تسهيل الإجراءات وتوفير الظروف الملائمة للمستثمر أكان من المملكة أو من خارجها.

■■ المنطقة الشرقية هي بوابة المملكة على الأسواق المجاورة والشرق الأوسط ■■

التحدّيات وأساليب المواجهة

■ ما هي برأيكم أهم التحدّيات التي يواجهها اقتصاد المملكة والإجراءات اللازمة لمواجهتها؟

□ من أهم التحدّيات التي تواجه المملكة والاقتصاد السعودي في الوقت الحالي هو تزايد دور القطاع الخاص ووجود فرص كبيرة للتواصل مع الحكومة، خصوصاً أن أحد متطلبات منظمة التجارة العالمية هو الشفافية الحكومية مع القطاع الخاص على المستوى الدولي، والذي يسهل على رجال الأعمال اتخاذ القرارات وفق بيئة تجارية مستقرة.

ومن التحدّيات أيضاً، أهمية البدء في بناء الحكومة الالكترونية باعتبار ذلك أحد متطلبات الاندماج مع التطوّر التكنولوجي العالمي. فالتوجه العالمي الآن هو نحو الانخراط في مجتمع المعلوماتية والاتصالات السريعة.

وهنالك أيضاً تحدٍ مهم، هو كيفية استغلال الفوائض النفطية في ظل الارتفاع الحالي لأسعار النفط، وتوفّر فوائض مالية ضخمة وزيادة الناتج المحلي الإجمالي للمملكة، خصوصاً في ظل الدعوات الدائمة في الغرب للتقليل من استخدام النفط ووجوب الاعتماد على مصادر الطاقة الأخرى.

أما عن الإجراءات اللازمة لمواجهة هذه التحدّيات فيمكن تلخيصها بما يلي:

– تطوير دور الغرف التجارية لمواجهة التحدّيات الناجمة عن انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية.

– الاسراع في بناء الحكومة الالكترونية واستيعاب التغيرات التي يشهدها الاقتصاد الوطني.

– توجيه الفوائض المالية لإعادة بناء البنية التحتية في المملكة بشكل عصري، لما لها من أهمية في التنمية الصناعية.

– تأسيس "صندوق الأجيال القادمة" أسوة ببعض الدول الخليجية الأخرى، من خلال استقطاع مبالغ من العوائد النفطية الحالية وتوفيرها ليستفيد منها الاقتصاد مستقبلاً. إنّ هذا الصندوق من شأنه حماية الأجيال المقبلة من التذبذبات في أسعار النفط، ويساعد على تعزيز مفهوم التنمية المستدامة.■

"بيلدكس" سورية ينافس معرض دمشق الدولي



الوزير حمود الحسين يفتتح معرض بيلدكس

دمشق – بارا عشي

تميّز معرض بيلدكس 2006 بمشاركة 504 شركات تمثل 1434 علامة عالمية من 51 دولة، كما تميّز بعروض الشركات المشاركة التي شملت مستلزمات المنازل والمكاتب ووسائل البناء، وأيضاً بالحضور الواسع من الزوار وممثلي الشركات. ورأى البعض أن "بيلدكس" بحلّته الجديدة غدا ينافس معرض دمشق الدولي.

في لقاء على هامش المعرض، يقول وزير الإسكان السوري **حمود الحسين**: نحن نشجّع على المشاركة في مثل هذه المعارض لتبادل الخبرات مع الشركات العربية والأجنبية العارضة، وبما يتناسب مع توسّع الاستثمارات العقارية والنهضة العمرانية في سورية. ويشير إلى أنه، خلال العام 2005 والأشهر الماضية من العام الجاري، ظهر اهتمام كبير من قبل المستثمرين العرب بالاستثمار العقاري في سورية، حيث بلغت الاستثمارات في المشاريع المطروحة الى نحو 6,5 مليارات دولار.

اما مدير عام المجموعة العربية للمعارض والمؤتمرات، المنظمة لمعرض بيلدكس، **علاء هلال** فيقول إن 100 ألف زائر على الأقل يزورون "بيلدكس" سنوياً، الأمر الذي يمنح فرصاً أفضل لاختيار المنتجات. ويضيف إن تنافساً كبيراً حصل بين الشركات العارضة، الأمر الذي يفرض تحدياً على الصناعي السوري لتحسين منتجه وتخفيض أسعاره.

وتشير مديرة جناح شركة سليب كومفورت اللبنانية **أمل عبدو** أن الهدف من المشاركة في "بيلدكس" هو تذكير الزبائن بمنتجاتها، خصوصاً مع التوسّع العمراني الذي تشهده سورية حالياً والذي يفرض على الشركة تكثيف وتحسين وسائلها الدعائية وتوسيع قاعدة زبائنها من الشركات والمصارف والسفارات وغيرهم. وتقول: "تواجدنا في السوق السورية لتلبية طلبات الزبون السوري الذي كان يضطر للذهاب إلى لبنان للحصول على احتياجاته".

ومن جهته يقول المدير التنفيذي في شركة المصادر الإماراتية **سعيد الفنا** أن "الشركة تنتج كل ما يتعلق بعمليات الاكساء، وقد حضرت، لأول مرة، إلى سورية للاطلاع على سوقها، ذلك لأن الشركة تعمل حالياً على التوسّع خارج منطقة الخليج لتصل الى بقية الدول العربية، وهي تسعى للاتفاق مع وكيل يمثلها في سورية".

رئيس جمعية بركة التعاونية للسكن والاصطياف **محمد الهوى** يوضح أن الجمعية تشارك في المعرض بطرح مشروع قيد التنفيذ يحمل اسم "قرية الشيخ زايد"، وهو مشروع سوري بالكامل وأول نموذج لقرية عصرية في سورية تقع على مساحة 1200 دونم في ريف دمشق، وعلى ارتفاع يزيد على 1200 متر فوق سطح البحر. ويضيف أن هذه القرية التي ستكون جاهزة مع نهاية العام المقبل تتألف من 1200 فيللا وبأحدث التصاميم، وأن التكلفة الأولية للمشروع تصل إلى نحو 100 مليون دولار.

مدير مبيعات المشاريع في شركة الهدى للبياضات **سامر الصباغ** يذكر أن شركته تعرض لأول مرة في سورية فرشات ميموري فوم التي تمنح أعلى درجات الراحة. وكشف أن "الهدى" حصلت مؤخراً على وكالة الـnew boy ومن خلالها ستطرح منتجات الهدى في الموسم المقبل، علماً أن لدى الشركة 182 فرع بيع داخل سورية وهي تصدّر 50 في المئة من منتجاتها إلى الخارج.

ويوضح مدير عام شركة ماهر انتريورز **ماهر النائب** أن شركته تقدم خدمات التصميم الداخلي وتصنّع المفروشات وأن لديها قسماً معمارياً يقدم خدماته لمن يريد. ويضيف أن "هدف الشركة الوصول إلى الزبائن المحليين، لا سيما الشركات والمكاتب والفنادق، وهي تواكب أحدث النماذج العالمية".

ويلفت إلى أن "ما يشجعنا هو لجوء العديد من السوريين إلى الشركات المتخصصة لوضع تصاميم لمكاتبهم ومنازلهم". ■

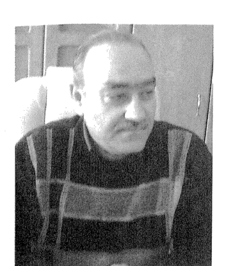
ستاند قرية الشيخ زايد

مازن الرواي:

مجموعة الخير للاستثمار المالي مدخل المستثمرين الى العراق

بغداد – ميسون حسين

منذ تأسيسها قبل أكثر من خمس سنوات، وضعت شركة الخير للاستثمار المالي رؤية ستراتيجية لعدد من المشاريع الطموحة، التي تطمح من خلالها إلى احتلال مركز ريادي في السوق العراقية. ويأتي في هذا الإطار إعلان الشركة مؤخراً عن اندماجها مع عدد من الشركات السعودية لإنشاء مصرف وشركة تأمين ومشاريع عقارية ومجمعات سكنية.



مازن الرواي

يقول المدير المفوض لشركة الخير للاستثمار المالي مازن **الرواي**: "تأسست الشركة في العام 2000 وفقاً لأحكام قانون الشركات العراقي، وحصلت على إجازة ممارسة الاستثمار المالي من البنك المركزي العراقي في 25 مارس العام 2001. وكان رأس مال الشركة عند تأسيسها 300 مليون دينار عراقي، تمّ رفعه بداية إلى مليار دينار، ثم إلى 7 مليارات مع بداية العام الحالي 2006. ورافق تنمية موارد الشركة تغييرات على مستوى مجلس الإدارة، ما انعكس زيادة في إيراداتها ودعماً لسياسة التوسّع في نشاطها تنفيذاً للخطة الطموحة الرامية إلى جعل "الخير للاستثمار المالي" إحدى كبريات شركات الاستثمار في العراق".

وأوضح **الرواي** أن شركة الخير التي تمارس نشاطاتها الاستثمارية بإشراف البنك المركزي، كانت سبّاقة في إدراج أسهمها في سوق الأوراق المالية.

وعن طبيعة عمل الشركة، يقول **الرواي**: "تعمل الشركة على استثمار جزء من أموالها في شركات محلية كما في مؤسسات مالية خارج العراق بموافقة البنك المركزي العراقي، هذا ويجوز للشركة بموجب القوانين العراقية المرعية الإجراء أن تستثمر أكثر من 5 في المئة من رأس مالها في أسهم شركة واحدة، على أن لا يتجاوز أكثر من 10 في المئة من رأس مال تلك الشركة. كذلك تستثمر الشركة جزءاً من أموالها على شكل ودائع ثابتة في المصارف. كما تسعى إلى إدارة المحافظ الاستثمارية لحسابها أو لحساب الغير وفق رغباتهم وبما يتناسب مع الاتفاقات المعقودة معهم، من خلال تنفيذها لعمليات شراء وبيع حوالات الخزينة والسندات الحكومية والأسهم وغيرها من الأوراق المالية، كما شراء وبيع وتملك وإيجار واستئجار ورهن مختلف الأموال المنقولة وغير المنقولة. كما تتولى عملية إدارة إصدار السندات وشهادات الإيداع وفق أسعار الفائدة المقررة من قبل البنك المركزي العراقي. وتهتم الشركة بإجراء جميع العقود والدخول في كافة المزايدات والمناقصات العائدة للجهات الرسمية وغير الرسمية بمفردها أو بالتعاون مع الغير".

البنك العراقي السعودي

وعن المشاريع الحديثة للشركة يقول مازن **الرواي**، "إن البنك العراقي السعودي للاستثمار والتنمية الذي تمّ تأسيسه مؤخراً هو واحد من مشاريع شركة الخير العديدة للمساهمة في تأسيس الشركات والمصارف. فقد استحصلت الشركة على موافقة البنك المركزي العراقي لتأسيس مصرف يعمل وفق القوانين المصرفية المحلية. حيث قدم البنك العراقي السعودي هيكلاً إدارياً نموذجياً مبنياً على التركيز على المنتج وتمويل البنى التحتية وممارسة أعمال الوساطة ومنح القروض المصرفية والتسهيلات التجارية، وذلك ضمن برنامج يهدف إلى رفع مستوى الخدمات المصرفية في العراق لتقارب المستويات المصرفية الدولية. فالبنك يطمح خلال السنتين المقبلتين للوصول إلى أعلى المقاييس المصرفية الدولية، معتمداً على فريق عمل يتمتع بالكفاءة العالية، مدعوماً بخطة متكاملة لاحتلال موقعه في السوق المصرفية العراقية، واضعاً نصب عينيه المنافسة المصرفية مع افتتاح المصارف العالمية أبوابها في العراق".

تأسيس البنك العراقي السعودي للاستثمار والتنمية وطرحه للإكتتاب العام قريباً

وأوضح **الرواي** أن شركة الخير ستمتلك ما قيمته 10 ملايين دولار من أسهم البنك، فيما سيتم الحصول على الاستثمار الباقي من خلال طرح اكتتاب أولي في سوق الأوراق المالية، في حين أن شركة المنصور المالك القابضة السعودية ستمتلك نصف أسهم البنك الذي يبلغ رأس ماله 32 مليون دولار.

آفاق

وأضاف **الرواي**: "تمّ أيضاً تأسيس شركة النبأ التضامنية العراقية مع الجانب السعودي وسيتم تعيين عضو أو عضوين من الشركة السعودية في مجلس إدارتها. فالشركة تطمح الى المشاركة في تأسيس شركات تخدم الاستثمار المالي في العراق الذي يتهيّأ إلى تحقيق طفرة كبيرة ومتقدمة في مجالات الاستثمار المالي".

ويلفت **الرواي** إلى أن شركة الخير تبذل جهوداً كبيرة لاستقطاب أكبر عدد ممكن من رجال الأعمال العرب والأجانب لغرض استثمار أموالهم في العراق، وذلك بهدف دعم التنمية الاقتصادية ورفع المستوى المعيشي للفرد العراقي وتوفير بناء راقٍ له وفق تكنولوجيا حديثة ومتطورة تتناسب مع التطور الكبير الذي يشهده العالم. ■

انتقال الإدارة والنمو المستدام في الشركات العائلية

د. نبيل فهد*

لقد كثُرت الدراسات والأبحاث في انتقال الملكية والإدارة في الشركات العائلية وقام عدد كبير من الباحثين بوضع خطط نقل الملكية والتحذير من المشاكل والمطبّات في تطبيق هذه الخطط. أما موضوع انتقال الإدارة مع المحافظة على نسبة نمو فعّالة وعلى درجة كبيرة من زخم العمل والازدهار فقد عولج عموماً من الناحية التنظيمية ولم يعط الشق المتعلق بالنواحي الشخصية والتحفيزية القدر الكافي.

تفرض شدة المنافسة على الشركات التكيّف مع محيطها بشكل يمكّنها من مجابهة هذه المنافسة والمحافظة على نمو أعمالها ونمو أرباحها ويكون التحدي أكبر إذا كانت الشركة العائلية تمرّ بفترة انتقال الملكية والإدارة من المؤسس إلى الأولاد، وخصوصاً في الظروف الراهنة للأسواق، حيث أن قوى التغيير في بيئة الأعمال كبيرة مع ازدياد تأثير العولمة على قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة في التكيّف وهي التي لها أصلاً قدرة محدودة على ذلك. ولكن يمكن القول أن الشركات في منطقة الشرق الأوسط عموماً قد تأثرت سلباً بدرجة أقل، وذلك بسبب وجود قوانين حماية في عدد من البلدان مما أعطاها الوقت والقدرة للتغيير والتكيّف.

إن قدرة الشركات والمؤسسات العائلية على الاستمرار في النمو تكمن في قدرتها على التحوّل من المبادرات الفردية إلى مؤسسات ذات تنظيمات مهنية وهيكلية واضحة، ولكن ليس بالضرورة لتصبح مرآة عن الشركات ذات الملكية الواسعة. لذلك سنحاول في هذا المقال أن نلقي الضوء على موضوع انتقال الإدارة في الشركات العائلية في لبنان آخذين في الاعتبار الفروقات الثقافية والاجتماعية وخصوصاً ما يتعلّق منها بالكرامة الشخصية والموقع الاجتماعي والضوابط الدينية.



يمكن تحديد ثلاث مراحل في انتقال الإدارة في الشركات العائلية من المؤسس أي الجيل الأول إلى إدارة الأولاد من الجيل الثاني:

أولاً: تعريف بخصائص إدارة المؤسس

ثانياً: مرحلة الوجود المتوازي للجيلين الأول والثاني

ثالثاً: انتقال الإدارة بالكامل للجيل الثاني

إن هذه المراحل هي نموذجية في كل الشركات العائلية حول العالم وسنقوم في هذه الدراسة بتنفيذ كل مرحلة على حده مع التركيز على أواخر المرحلة الثانية والانتقال إلى المرحلة الثالثة.

أولاً: الإدارة في ظل المؤسس

تتميز الادارة في هذه المرحلة بالآتي:

• قرار مركزي حيث أن المؤسس يتحكم بكل مفاصل الشركة. وكل قرار، صغيراً كان أم كبيراً، يعتمد على المؤسس إذ لا وجود فعلياً للمدراء ذات الصفة التقريرية بل يتم التغاضي عن إشراكهم في القرار.

تعتبر السرعة في اتخاذ القرارات من الصفات المعهودة عند المؤسس، حيث أنه يحصر المعلومات فيه ولا يعطي المدراء الذين يعملون بأمرته حق التقرير إذ أنهم يُعتبرون غير مطّلعين على الستراتيجية الواسعة للشركة وليس عندهم وضوح الرؤية لاتخاذ أفضل القرارات كما هي الحال عند المؤسس.

عندئذٍ يطرح السؤال نفسه: أي نوع من المدراء يبقى للعمل في ظل هذه الأوضاع، وخصوصاً إذا كانوا من الأشخاص الكفوئين والقادرين على العمل في أي مجال آخر أو شركة أخرى تعمل على تقدير كفاءاتهم ومعرفتهم. ينتج من هذا التصرف بقاء المدراء والموظّفين الأقل كفاءة بشكل يرتدّ سلباً على إنجازات الشركة مستقبلاً.

• إن المبادرة الفردية ترتكز على القدرة لتحمّل مخاطر الأعمال (business risk) وإن عملية تقدير المخاطر تعتمد بالإجمال على حس المؤسس وخبرته بينما يتم التقليل من أهمية الطريقة العلمية للإدارة حيث يتم الاعتماد على نمط رسمي في عملية القرار، بينما يتم الاستعانة عنها بقرارات سريعة تقلل من مشاركة المدراء في قرارات المؤسس.

• تتم عملية انتقاء الموظفين على أساس ولائهم للمؤسس ولما يعتبره المؤسس أهدافه وأهداف عائلته الخاصة في العمل، لذلك ينجح الموظفون الذين يعرفون ميل المؤسس وعاداته في العمل بينما يتم تدريجياً إبعاد الآخرين من دون الالتفات لكفاءاتهم وانجازاتهم فلا يمكنهم الحصول على معلومات حيث تطغى السريّة والتعصب في دوائر منظمة على الانفتاح والشفافية فتتأثر بالتالي انتاجيتهم ويصبحون مرغمين على ترك العمل إلى شركات أخرى ويُسمع كثيراً في الأوساط المهنية أن عدداً من هؤلاء يحجمون عن العمل في الشركات العائلية وذلك نتيجة لما عانوه من صدامات واستفراد في القرار وعصبية مع زملائهم.

ثانياً: مرحلة الوجود المتوازي

تقسّم هذه المرحلة إلى قسمين:

• في هذا القسم يكون المؤسس لا يزال في المركز القيادي الأول في الشركة وعندما يقرر أحد الأولاد دخول معترك العمل في الشركة يُعطى الداخل الجديد عادةً الخيار في أن يستلم وظيفة دائمة في الشركة أو أن يُكلّف عملاً معيّناً لفترة محددة.

أ– عندما يُعطى الشخص وظيفة دائمة في الشركة يجب أن يُنظر إليه كموظف مثله مثل سائر الموظفين في الشركة، ما يتطلب من الادارة تقييم انجازاته والترفيع من رتبة إلى أخرى والمحاسبة بنفس معايير محاسبة الموظفين الآخرين. يفشل العمل عندما تكون طريقة التعاطي مع الداخل على أنه تلقائياً سيكون خليفة المؤسس في قيادة الشركة ولكن قبل أن يتم ذلك رسمياً ومن دون أن تقوم الشركة بالخطوات اللازمة لتثبيت هذه الخلافة في الهيكلية التنظيمية أو في الصلاحيات العامة. ويزيد الانقسام والتصادم عندما يكون هناك عدد من أولاد المؤسس يعملون جميعاً في الشركة ويطمحون كلهم للوصول إلى سدة القيادة. عند هذا الحد يغدو الصراع بين الأولاد شبيهاً بالصراعات بين المديرين الطامحين لرئاسة الشركة، ولكن تختلف في هذه الحالة كونه لا يوجد عادة (في الشركات المتوسطة والصغيرة) مجلس إدارة فاعل ومستقل ليعزل هذه الصدمات عن مجريات أعمال الشركة فينتج عندها ضياع وعدم انتظام. ويتم في النهاية اختيار الخليفة طبقاً لمجانسة المؤسس وقربه عاطفياً من أحد أولاده، وفي أغلب الأحيان يكون الاختيار في هذه المنطقة أي الشرق الاوسط على الابن الاول تأكيداً للمعطيات الثقافية والاجتماعية والدينية وبعيداً عن معطيات الكفاءة الانتاجية في العمل. بينما يتحتم على المؤسس أن يكون قائداً حكيماً يراقب أعمال أولاده ويحكم عليهم طبقاً لنجاحهم وانجازاتهم في العمل. كما أن النجاح في الأعمال خارج الشركة وفي وظائف أخرى يحث خلالها المؤسس أولاده على النجاح والترفع من مرتبة إلى الأعلى منها وفي مدة لا تقل عن خمس سنوات قبل العمل في شركته، فيكون بذلك قد تم تقييمهم بطريقة موضوعية وغير عاطفية ويحظى عندها الأولاد بثقة كبيرة تخولهم التغلب على أي تحفظ أو اعتراض من قبل المدراء الموجودين في الشركة.

نمو الشركات العائلية يكمن في قدرتها على التحول إلى مؤسسات ذات هيكلية تنظيمية واضحة

كما أنه يوجد تحد من نوع آخر يتمثل بوجود عدد من الأولاد الذين يكونون جميعاً متمرسين وناجحين بحيث يصعب اختيار الخليفة لما لهذه القرارات من تأثيرات سلبية على بنية العائلة والعلاقات بين الأخوة وأماكن تدخل الوالدة من الناحية العاطفية (وخصوصاً في حالة تعدّد الزوجات) وتضارب المصالح الخاصة بين أفراد العائلة الواحدة. لذلك وعندما لا يمكن استيعاب جميع أفراد العائلة في عمل قيادي في الشركة العائلية يقوم بعضهم بترك العمل والتوجّه إلى أعمال أخرى. كما أن المؤسس قد يعمد إلى التنوّع عبر إنشاء شركات وأعمال جديدة تسمح للأولاد بترؤس كل واحد منهم لشركة. هذا التنوع بالعمل يجب تشجيعه إذا كان يحسّن قلب العمل الأساسي (core business) ويخلق قوى إضافية تدفع العمل إلى الأمام (Synergies) كما يجب عدم تشجيع التنوّع (diversification) البعيد عن العمل الأساسي لأنه يشتت التركيز عنه ويهدر الموارد البشرية والموارد المالية والتي كان من الممكن استعمالها في تقوية العمل الأساسي ليستفيد جميع الشركاء ويدعمها كل العاملين في الشركة العائلية معنوياً وادارياً وتقنياً، ما يتيح للشركات الجديدة النمو والنجاح بسرعة كما يحصّن موقع الشركة الأساسي من دون أن يمتّص مواردها اعتباطياً.

ب– المسار الثاني يكون في إعطاء الداخل إلى الشركة مهمة محددة من دون أن يكون له وظيفة ثابتة في الهيكلية التنظيمية، ما يقلل من إمكانيات التصادم والنزاع لعدم اشتراكه في عملية القرار الرسمية ووجوده خارج القنوات الوظيفية. لكن سلبيات هذه الطريقة تكمن في عدم تمكن الداخل من التعرّف إلى خفايا العمل ومواطن القوة والضعف فينتج عنه ضعف في فرص التعليم والتقدم المهني. لذلك يُنصح بأن يتبع هذه المشاركة غير المباشرة، مشاركة فاعلة في مركز وظيفي في الشركة لمدة غير قصيرة وذلك للوصول إلى المرحلة التالية للخليفة.

تبدأ المرحلة الثانية عندما يقرر المؤسس أنه حان الوقت لتسليم القيادة والإدارة لخلفه أو عندما يُعلم الخلف المؤسس أنه أصبح جاهزاً لتولي القيادة ويبدأ المطالبة بالتغيير. وسيكون من الطبيعي أن تبدأ النزاعات بين الطرفين ولو بصورة خفية او من وراء الكواليس لأنه من الصعب على أي كان التخلي عن الصدارة بسهولة. لذلك يتوجب على المؤسس أن يكون قائداً متزّهاً حكيماً جاهزاً لتلقين الخلف كل خفايا العمل ومكامن الضعف والقوة وأيضاً أن يوضح للخلف القيم التي بُنيت عليها الشركة والتي تتعاطى بها مع مختلف فرقاء الانتاج والقيم العائلية والعمل العائلي مع بعضهم البعض. ويمكن أن نتبيّن بعض الفروقات الاجتماعية في منطقة الشرق الأوسط لهذه الناحية:

• الموت: إنه موضوع لا يتحدّث عنه أحد بين أفراد العائلة، إذ أن الاتّكال على مشيئة الله يمنع الأشخاص من التداول في الموضوع ولا يسمح بالتخطيط الواضح والعلمي للوراثة معنوياً، مادياً واداريا، إذ أن الإرث المادي يقسّم وفق الأصول الدينية والأعراف الاجتماعية مما يحد من أي قيمة للوصية.

• التقاعد: إنه موضوع حساس من منطلق عدم قبول المؤسس فكرة التقاعد حيث أنها متلازمة مع فكرة تقاعد موظفي الإدارة العامة ولها صورة الشخص غير المنتج، وفي هذه المنطقة يتقاعد الشخص من عمله الخاص فقط عندما يموت.

• شخصية المؤسس المبنية على قوة المبادرة الفردية وعلى صورة نجاحه في مجتمعه أو على نطاق الوطن، حيث تتصف شخصيته بالاستقلالية وقوة القرار والعزم على العمل المضني لوقت طويل لتأمين استقرار العائلة والشركة العائلية. لذلك يرى المؤسس انتقال السلطة إلى الخلف نوعاً من نزع الصلاحيات الاجتماعية والعائلية، إضافة إلى الصلاحيات الإدارية مما يضعفه معنوياً ومادياً في نظره ونظر مثلائه.

من الناحية الإدارية تبقى البنية نفسها من دون تغيير المسؤوليات والصلاحيات، ولكن الذي تغيّر أن الشركة أصبح لها رئيس بجسدين: جسد السلف وجسد الخلف فيلعب حينها المؤسس دور المرشد ليتمكن السلف من معرفة العوامل الأساسية في القرارات الستراتيجية، لينشئ العلاقات مع

أفرقاء الإنتاج وكل ما من شأنه إرشاد السلف إلى مهام وأسس رئاسة أو قيادة الشركة. إن هذه المهام المطلوبة من المؤسس قد تتطلب مساعدة مستشارين مختصين في الإدارة لأنه من الممكن أن تكون عوامل النجاح غير معروفة أو واضحة للمؤسس فيتطلب حينئذٍ تحليل وضع الشركة داخلياً من ناحية الإدارة، وخارجياً من ناحية المنافسة ووضع السوق ونوعية الإنتاج والخدمات التي تؤديها الشركة لأن الظروف ستتغير حتماً ويجب أن يُجرى تقييم متواصل لسلامة الستراتيجية المعتمدة وحتى لو كانت ناجحة في الماضي. ونتيجة التقييم يتوجب على المؤسس عدم الاعتراض إذا أراد الخلف أن يقوم مرحلياً ببعض التغييرات الثانوية والتي لا تؤثر في القوة الأساسية لعمل الشركة.

يجب أن تكون الفترة الانتقالية بين السلف والخلف قصيرة قدر الإمكان ولا يجب أن تتعدى الستة أشهر لأنه بذلك تخف النزاعات بينهما وخصوصاً في طريقة التعاطي مع باقي الموظفين وفي طريقة اتخاذ القرارات التي يمكن أن تكون مختلفة جذرياً عن طريقة السلف. فينتج عن ذلك تصرف دفاعي من السلف وهجومية زائدة من الخلف وتصبح أصعب مع ازدياد الفروقات في التفكير والتصرّف بين جيلين مختلفين. كما أن السلف قد يعتمد على وقت أقل يمضيه في العمل لمصلحة عائلته أو اهتماماته الخاصة مما يولد شعوراً عند المؤسس بعدم المقدرة أو الجدية في قيادة الشركة، ويصعب عندها التواصل بين الأب والابن وتطغى الحساسيات الشخصية والعائلية على النزاع.

كما أن قصر المدة الانتقالية يقلل من التأثير السلبي على الإدارة والموظفين، إذ أنه لا يمكن للموظفين عندها استغلال أي نزاع لمصلحتهم على حساب الشركة وذلك لتقوية مواقفهم أو مراكزهم الوظيفية أو الفوائد الجانبية للعمل. كما قد يتمكن الموردون والزبائن من الشعور بوجود نزاع بين السلف والخلف فيعملون على استغلاله مما يقلل من قدرة الشركة على الاستمرار في النمو والازدهار والربحية.

أما التغييرات التي قد يقوم بها الخلف فيجب أن تنتظر خروج السلف من القيادة وإلا اعتبرها تقليلاً من سلطته وتجريحاً بإنجازاته وخصوصاً عندما يعتمد الخلف

■■ ثلاث مراحل لانتقال الإدارة من المؤسس إلى الجيل الثاني ■■

على أناس من خارج الشركة لتنفيذ التغيير ممن هم خارج سيطرة السلف فيعطي صورة التشرذم والتفرق بين السلف والخلف وينعكس سلباً على مجريات العمل فيصبح من الأفضل ترك هذه التغيرات إلى فترة ما بعد اتمام عملية الانتقال بالكامل.

ثالثاً: فترة الخلف الثالثة

أهم عوامل النجاح في هذه الفترة تقضي بأن يقوم السلف بترك الشركة لمدة من الوقت ليتسنى للخلف أن يفرض وجوده وحتى لو تقرر أن يكون السلف مستشاراً لفترة محددة إذ أن الجميع سيعتبرونه القائد الأول أبداً، وهو يجد صعوبات جمة في تقبل انتهاء دوره في شركة قام بتأسيسها وبنائها ورأى ازدهارها تحت عينيه. ويصعب أيضاً أن لا يقوم بإبداء رأيه في أمور الشركة مع الموظفين والمدراء والذين تعودوا أن ينفذوا تعليماته في العمل، فاذا لم يقوموا بما هو معتاد عليه فسيخسر من كبريائه وعزة نفسه ويجد نفسه معزولاً من قبل موظفيه الذين باتوا يعرفون أن الولاء الآن أصبح للخلف، بينما في الوقت نفسه يكون الخلف ما زال يعمل في ظل السلف وانجازاته وهو يطمح إلى اثبات نفسه واستقلاليته في العمل وفي اتخاذ القرارات، فيصبح أي تغيير غير ممكن وتضيع فرصة ذهبية من أمام الخلف بإجراء التغيير المنشود الذي يضع بصماته على الشركة من بداية عهده.

سنقوم بسرد المتغيرات في هيكلية المؤسسة في هذه المرحلة وهي التالية:

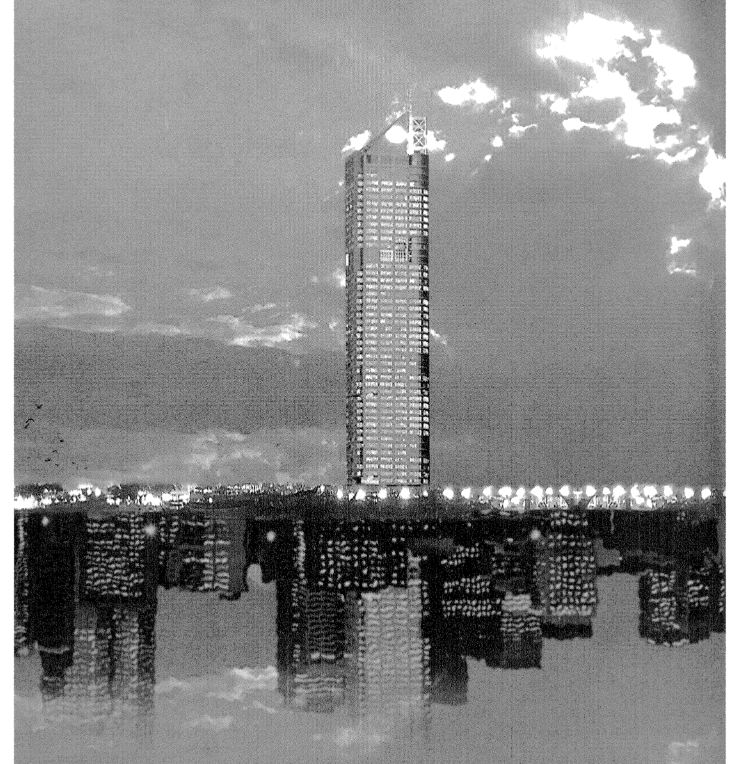
• ليس لدى الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم هيكلية رسمية ثابتة، حيث أن نظام العمل قد نشأ من تجميع عدد من الأشغال الصغيرة (Tasks) التي نمت مع الوقت لتصبح نظم عمل الشركة (Systems) كما أن الصلاحيات للمدراء والعاملين تتشابك بعضها ببعض كما التوصيفات الوظيفية (إذا وجدت) إذ أنها تعتمد أساساً على طريقة عمل المؤسس، والمدراء الذين امضوا فترة طويلة في الشركة يحظون عادة بصلاحيات استثنائية وعميقة نابعة من ولائهم للمؤسس وقدرتهم على حسن قراءة توجهاته في العمل. أمام هذا الواقع فإن عملية القرار الرسمية تكون مطبّقة استنسابياً من المؤسس ومن الأشخاص القريبين منه ومركّزة بشكل يجعل من أي لجان عمل مجرد أبواق للموافقة لا غير. إن هذه النزعة نحو التمركز والمرونة في اتخاذ القرار تواجهها مشكلة موافقة التصرف (Consistency) من قبل أي مدير جديد وخصوصاً الخلف عندما يبدأ باجراء تغييرات تتماشى أكثر مع طريقته في العمل والإدارة، وتكون عندها ردة الفعل سلبية إذ أن الخلف يتهم بأنه يحاول أن يعبث ويعطل طريقة عمل أثبتت نجاحها على مر السنين.

• كما يتوجب على الخلف أن ينتبه إلى أن عملية المراقبة الإدارية (Control process) ستضعف أو تتوقف عند حلقة المقربين من السلف، فهم بنظر المؤسس وبنظرهم حماة الحصن ولا يمكن التشكيك بنزاهتهم أو بولائهم لمصالح الشركة فيتعين عندها على الخلف التأكيد على جديّة المراقبة وضمان تغطيتها لكل الأعمال والوظائف وحتى لو اقتضى ذلك بعض النزاع والمراوغة من حلقة المدراء المقربة من السلف.

إن كل هذه العراقيل في وجه التغيير نحو النظم الرسمية (Formal systems) وتطبيقها تطبيقاً صارماً سيحدث تأثيراً سلبياً على نمو الشركة وقدرتها على الاستمرار في النجاح والازدهار والتطور. هذا النمو يتطلب جهداً لإحداث التغيير على المستوى الستراتيجي للأسواق ورأس المال، وذلك عن طريق التوسّع العمودي والأفقي وتوسيع قاعدة المساهمين عبر إدخال رأس مال جديد والتطلع إلى مصادر التمويل المختلفة.

في النهاية، إن الستراتيجية المعمول بها يجب أن تستمر حتى يتأكد الخلف من قوة شركته الداخلية إدارياً وموارد بشرية وموارد مالية ثم ينطلق إلى التغيير إذا كان في نظره حاجة لذلك ولكن يتم ذلك بعد أن يكون قد أكد التزام جميع العاملين والمشاركين (Stakeholders) لتوجهات الشركة الستراتيجية ولا يمكن للخلف أن يتوجّه نحو خدمات ومنتجات أو أسواق جديدة لعدم قدرته على إحداث التغيير داخلياً وعدم قدرته على مواجهة مخلّفات السلف على مستوى السوق والإدارة والأعمال إجمالاً. ■

* عضو المجلس الاستشاري لمعهد المؤسسات المملوكة عائلياً في الجامعة اللبنانية الاميركية





رئيس حكومة لاتفيا السابق:

فرص واعدة أمام الاستثمارات العربية

فالديز بيركافس

بيروت - سحر غانم

نجحت لاتفيا، إحدى دول البلطيق الواقعة في شمال شرق أوروبا، في قطف ثمار التحوّل إلى الاقتصاد الحر؛ حيث تمكّنت خلال العامين الماضيين، من تحقيق معدلات نمو اقتصادي تفوق تلك المحققة في بقية الدول الأوروبية.

ويتوقع أن يتعزز النمو في ظل عضويتها في الاتحاد الأوروبي التي اكتسبتها العام 2004.

رئيس حكومة لاتفيا السابق فالديز بيركافس، دعا المستثمرين العرب إلى بحث فرص الاستثمار في لاتفيا وإقامة مشروعات مشتركة، للاستفادة من المزايا الكثيرة التي تتمتّع بها.

تمكّنت لاتفيا، بعد مرور نحو 15 عاماً، على البدء بعملية الإصلاح من تحقيق نمو اقتصادي سريع، وزيادة معدل النمو في الناتج المحلي الإجمالي إلى 10,2 في المئة العام الماضي. ويعزو رئيس حكومة لاتفيا السابق ازدهار الاقتصاد إلى حرية انتقال السلع والخدمات والأموال، مؤكداً على أهمية انضمام لاتفيا إلى الاتحاد الأوروبي حيث تبنّت، بعد هذه الخطوة، 80 ألف صفحة من التشريعات الجديدة، ولكن التحدّي لا يكمن في تبنّي التشريعات بل في تطبيقها، الذي استغرق فترة طويلة لم تنتهِ حتى الآن.

ولكن **فالديز بيركافس** يقول إنّ النجاح في مجال الإصلاح الاجتماعي لم يكن بالمستوى ذاته إذ ما زال هناك قصور في أنظمة التعليم والصحة. ويركّز على ضرورة تزامن الإصلاح الاجتماعي مع الإصلاح الاقتصادي معتبراً أنّ الاستثمار في المجال الثقافي هو الاستثمار الأكثر جدوى. ولكن المشكلة تكمن في الاختيار بين استثمار الأموال في النظام الاجتماعي لخدمة المسنين أو في النظام التعليمي لخدمة الشباب. ويعتبر أنّ السياسة الاقتصادية كانت إحدى أكثر السياسات نجاحاً، على الرغم من وجود عدد من الأخطاء، وقد تركزت على الخصخصة والحرية الاقتصادية الكاملة حيث تراجع دور الدولة بشكل كبير. ويشير إلى فاعلية المساعدات التي قدمتها المؤسسات الدولية ومن ضمنها مبالغ كبيرة من الاتحاد الأوروبي لدعم مشاريع البنية التحتية.

مقوّمات الإصلاح

ويرى أنّ المقوّمات الأساسية لنجاح الإصلاح هي القناعة والرؤية؛ وبالنسبة لدول المنطقة، فهي برأيه تحتاج إلى تحديد الأولويات وآليات التنفيذ، مؤكداً أنّ عملية الإصلاح تتطلب إرادة سياسية ومعرفة في الدرجة الأولى، والتمويل والتكنولوجيا المتطوّرة في الدرجة الثانية. ويعتبر **بيركافس** أنّ عائدات النفط المرتفعة لم تسهم في تسريع عملية الإصلاح. ويؤكد أنّ منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تعاني من مشاكل اقتصادية عدة، مشيراً إلى ضرورة إنشاء سوق مشتركة فيها وتوقيع اتفاقيات تجارة حرة بين دولها وتطوير المنافسة بين الشركات.

ويشير إلى أنّ البنك الدولي والمؤسسات الدولية الأخرى، لديها أدوات وبرامج لتفعيل تحرير الأسواق، لافتاً إلى أنّ توقيع اتفاقيات التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي غير كافية. يقول إنّ بعض الدول مثل الصين وكوريا الجنوبية، تتمتّع باقتصاد مزدهر على الرغم من افتقارها إلى الديموقراطية؛ مع العلم أنها تساهم في ازدهار الاقتصاد من خلال إطلاق القدرات الخاصة ورفع نسبة مشاركتها وتطوير القطاع الخاص.

وبالنسبة للأولويات فيرى **بيركافس** أنها تختلف من بلد إلى آخر ولكن تحديدها مهم جداً لنجاح عملية الإصلاح، ويشير إلى ضرورة اختيار الكوادر القيادية الكفوءة لتنفيذها وتوزيع الاستثمارات بشكل دقيق وعادل على القطاعات المختلفة.

ساهمت شركات لاتفيا في عمليات اعادة اعمار العراق، حيث تمّ تشكيل اتحاد من 6 شركات تعمل في مجالات البنية التحتية والإنشاءات المدنية والترميم، ومحطات توليد الطاقة، والاتصالات، وتطوير الموانئ والصناعة النفطية.

لمحة اقتصادية

ويشير **بيركافس** إلى التغير البنيوي في اقتصاد لاتفيا حيث أصبح قطاع الخدمات، الذي يشكل حالياً 60 في المئة من مجمل القطاعات، أكثر تطوّراً من قطاع الصناعة بعد أن كان قطاعاً ضعيفاً. وتتميّز لاتفيا بالصناعات الكيميائية والطبية المتطوّرتين وصناعة النسيج والصناعات الغذائية، على الرغم من افتقارها للمؤسسات الصناعية الكبيرة. وتتجه حالياً نحو اقتصاد المعرفة والإنتاج ذات القيمة المضافة المرتفعة. ويتوقع **فالديز بيركافس** تحقيق توسّع ملحوظ في قطاع المعلوماتية. ويشير في هذا السياق إلى أنّ انهيار صناعة السكر في لاتفيا لم يحدث أي تأثير على الاقتصاد نتيجة تنويع القاعدة الاقتصادية وعدم الاعتماد على مصدر واحد.

ويشير **بيركافس** إلى التغيير الجذري في بنية صادرات لاتفيا، فبعد أن كان دول الاتحاد السوفياتي سابقاً، تستأثر بنحو 90 في المئة من هذه الصادرات، بات الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأميركية، يستقبلان نحو 70 في المئة منها، بينما تتوزّع النسبة الباقية على كل من ألمانيا والسويد وبريطانيا وغيرها.

وتزدهر حركة الترانزيت البحري في لاتفيا، إذ يمر جزء كبير من تجارة روسيا مع الدول الغربية عبر مرافئها، التي يتم تطويرها وتوسيعها باستمرار. ومن العوامل المشجعة للاستثمار انخفاض الضرائب وتطوّر القوانين وتوفّر اليد العاملة المتعلمة، إضافة إلى أنّ لاتفيا تعتبر جسر العبور إلى روسيا بالنسبة لشركات عدة. ■

منتدى النجاحات الخليجية الخامس منبر لعرض التجارب ومنصة للتكريم


الوزير عبدالله بن حمد العطية

عصام يوسف جناحي


جاسم محمد الصفران

الدوحة – رنا المصري

تحت شعار "الريادة في الاتصال"، انعقد منتدى النجاحات الخليجية الخامس في الدوحة لينوه ويسلط الضوء على جهود وأداء 6 شركات خليجية ويحتفل بتفوقها، وعلى قدر ما شكّل هذا المنتدى منصة لتكريم الشركات الفائزة والتنويه بها، كان منبراً لمشاركة تجارب النجاح والتعلّم منها واعتبارها قدوة يحتذى بها من أجل تحقيق المزيد من النجاحات الخليجية.

فازت بجائزة النجاحات الخليجية لهذا العام كل من شركة الخليج لدرفلة الألمنيوم من مملكة البحرين، الشركة العُمانية للاتصالات من سلطنة عُمان، شركة جرير للتسويق من المملكة العربية السعودية، شركة المخازن العمومية من دولة الكويت، شركة الأولى للتمويل من دولة قطر، وشركة الوطنية لصناعة الكابلات من دولة الإمارات العربية المتحدة. هذا إلى جانب منح جائزة تكريم من يدعم النجاح إلى شركة عبد اللطيف جميل المحدودة.

كما منح المنتدى جوائز للشركات الراعية له، إضافة الى تكريم ولي عهد دولة قطر الشيخ **تميم بن حمد خليفة آل ثاني**، بمنحه جائزة تقديرية لدعمه المنتدى، استلمها نيابة عنه **عبدالله بن حمد العطية**، النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء ووزير الطاقة والصناعة في قطر.

وقبل انعقاد منتدى النجاحات الخليجية الخامس في دولة قطر، رُصدت تجارب نجاح خليجية وعرضت في دورات سابقة عقدها المنتدى تباعاً منذ العام 1996، في الكويت والسعودية ودولة الإمارات العربية المتحدة والبحرين، وسيتم عقد دورته السادسة في سلطنة عُمان.

افتتح المنتدى النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة **عبد الله بن حمد العطية** ممثلاً الشيخ **تميم بن حمد خليفة آل ثاني**، في فندق الريتز كارلتون – الدوحة بحضور ما يزيد على 400 مشارك. وتحدّث في حفل الافتتاح الوزير **العطية**، ورئيس الوزراء اللبناني السابق **نجيب ميقاتي**، الذي حلّ كضيف شرف، إضافة إلى العضو المنتدب في شركة النجاحات الخليجية للاستشارات **جاسم محمد الصفران**، ورئيس مجلس إدارة شركة الخليج للطاقة – مدينة الطاقة قطر **عصام يوسف جناحي**، ونائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) الكويتية **مها خالد الغنيم**.

أشاد الوزير **العطية** بجهود المنتدى في رصد النجاحات والتنويه بها، وأشار إلى حاجة الاقتصاديات الخليجية الملحة لتعزيز روح المبادرة لدى القطاع الخاص وتحفيز رجال الأعمال،


نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "بيت الاستثمار العالمي" (جلوبل) مها خالد الغنيم

ولا سيما القيادات الشابة منهم. وشدد **العطية** على ضرورة النهوض بالإصلاح داعياً إلى إقامة شراكة بين القطاعين العام والخاص ترتكز على التكامل والتعاون. كما تطرّق إلى المبادرات الإصلاحية التي اتخذتها قطر والتطوير الشامل في الدولة وإلى مشاريع البنى التحتية التي نُفذت بهدف توفير البنية الملائمة للاستثمارات.

وأعرب **نجيب ميقاتي** عن سعادته بانعقاد الدورة الخامسة للمنتدى في كنف النهضة التنموية الشاملة التي تشهدها قطر، لافتاً إلى أن المنتدى يشكل دليلاً على القدرات والخبرات المتنامية في المنطقة، وعلى الرغبة في الانفتاح والاستفادة من تجارب الآخرين. وأشاد **ميقاتي** بالمؤسسات الخليجية التي تواجه تحدّيات الفوائض المالية والسياسات الاقتصادية الخليجية وتأمين مداخيل غير مرتبطة بقطاع النفط. ودعا إلى تحقيق تكامل عربي يسمح بتأسيس تكتّل اقتصادي قادر على مواجهة التكتلات العالمية الأخرى.

أما **جاسم محمد الصفران** فشرح أهداف المنتدى المتمثلة في دعم روح التقدّم والأمل والنهوض بالمؤسسات الخليجية، وتحدّث عن ضرورة توحيد الرؤية حول مستقبل المنطقة، لافتاً إلى أهمية بناء التحالفات. وحث **الصفران** أصحاب رؤوس الأموال على الاستثمار في الأبحاث والمشاريع العلمية لتمكين الإنسان الخليجي من مد جسور الحوار والتواصل مع دول العالم المتقدم.

ودعا **عصام يوسف جناحي** إلى الاستفادة من المنتدى كنقطة اتصال حيث يستطيع قطاع الأعمال في المنطقة مشاركة أرائه وخبراته وخططه للمُضي نحو المستقبل. وشرح **جناحي** عن مدينة الطاقة قطر ودورها كأول مركز أعمال متكامل لصناعة الطاقة على مستوى المنطقة، مشيراً إلى أنّ المدينة سوف تكون المقر الرئيسي للبورصة الدولية للطاقة (IMEX) والتي تُعد الأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط.

وأشارت **مها خالد الغنيم** إلى نجاح المنتدى في دعم وتشجيع الكفاءات الخليجية وإبراز قدرات القطاع الخاص في مجلس التعاون الخليجي. وناشدت أصحاب القرار بالإسراع في تطوير القوانين والتشريعات ودعم المؤسسات الاستثمارية لتطوير الأسواق المالية. وتجدر الإشارة إلى أن شركة جلوبل فازت بجائزة منتدى النجاحات الخليجية الرابع في البحرين تقديراً لتفوقها وأدائها.

تجارب الفائزين بالجوائز

شركة الخليج لدرفلة الألمنيوم (البحرين)


جائزة تكريم ولي عهد قطر تقديراً لدعمه يستلمها عنه الوزير العطية ويبدو في الوسط رئيس غرفة التجارة في قطر محمد بن خالد المانع



عادل حمد يستلم الجائزة عن شركة الخليج لدرفلة الألمنيوم

تحدّث عن قصة نجاح شركة الخليج لدرفلة الألمنيوم نائب المدير العام **عادل حمد** قائلاً: "إنها مبنية على العنصر البشري والرؤية الثاقبة والخطط الستراتيجية، إضافة إلى الاهتمام المتواصل بالمساهمين وبالمجتمع والتميّز بالعمل والتوسّع عالمياً".

وعرض **حمد** نبذة عن الشركة التي أُنشئت العام 1981، كمشروع مشترك بين حكومة مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية ودولة قطر وسلطنة عُمان والجمهورية العراقية، وأصبحت حالياً أكبر شركة درفلة في منطقة الخليج. ويضيف إن الشركة التي أُنشئت لإنتاج 40 ألف طن متري سنوياً ارتفع إنتاجها حالياً ليصل إلى 165 ألفاً في السنة، مشيراً إلى انخفاض كلفة التصنيع من 295 ديناراً للطن في العام 1996، إلى 199 ديناراً في العام 2005.

وصرّح **حمد** أن الشركة تتمتع بمستوى عال من التقنية والخبرة في مجال المعادن لدعم وتلبية رغبات الزبائن، كما تتميز بمستوى عال في المهارات والخبرات الهندسية، مضيفاً أنها تعمل مع متعهدين محليين لبناء المباني وتركيب الأجهزة وخطوط الإنتاج. وتتعاون الشركة مع مراكز تطوير وبحث عالميين وتتميز بمرونة في التصنيع والتسويق مرفقة بمستوى عال من الاهتمام بالبيئة وسلامة العاملين. وعدّد **حمد** منتجات الشركة ذاكراً رقائق الألمنيوم، وحاويات الطعام، والمنيوم لخطوط الصباغة، والمنيوم للمباني، وأقراص

الألمنيوم للأواني المنزلية، وألمنيوم لأجهزة الكمبيوتر والإلكترونيات، وألمنيوم لصناعة القوارب. وتضم الشركة العالمية لدرفلة الألمنيوم في الشرق الأوسط المصنع الرئيسي ومصنع لرقائق الألمنيوم، إضافة إلى شركات خارجية لبيع منتجات الشركة عالمياً وزيادة الأرباح والسيولة المادية للمجموعة.

وتحدث **حمد** عن مصنع رقائق الألمنيوم في الشرق الأوسط، لافتاً إلى أنه الوحيد في منطقة الخليج لدرفلة رقائق الألمنيوم، وهو يتخصص في صناعة أواني الطعام والتغليف والتعليب المستخدمة في صناعة الأغذية. وذكر أن المصنع تمّ تشييده في العام 1999 بطاقة إنتاجية بلغت 5 آلاف طن متري في السنة وقد ازدادت لتصل إلى 10 آلاف طن متري في العام 2000 وإلى 20 ألفاً في العام 2005 مع الإشارة إلى أن هناك توسّعة جديدة للمصنع قيد الدراسة.

الشركة العُمانية للاتصالات (عُمان)

شرح تجربة الشركة العُمانية للاتصالات رئيسها التنفيذي د. **محمد الوهيبي** ذاكراً التحديات التي واجهت الشركة خلال انتقالها من شركة حكومية إلى مساهمة عامة، إضافة إلى الخطوات التي اتخذتها استعداداً للمنافسة. فشرح **الوهيبي** إعادة الهيكلة التي قامت بها الشركة في العام 2004 استعداداً للمنافسة من خلال تعزيز إدارة الشركة بالخبرات والكفاءات العُمانية أو الأجنبية، وتعزيز قطاع التسويق ووسائل الاتصال بين وحدات الشركة، وغرس ثقافة العمل التجاري، وزيادة صالات تقديم الخدمات من 5 إلى 35 صالة موزعة في جميع المناطق.

المنظمون

نظّمت منتدى النجاحات الخليجية الخامس شركة النجاحات الخليجية للاستشارات بالاشتراك مع غرفة تجارة وصناعة قطر وواحة العلوم والتكنولوجيا في قطر، وقد أوكلت مهمة إدارة وتسويق المنتدى لمجموعة الاقتصاد والأعمال. وشارك في التنظيم كل من "الخليج للطاقة" ومدينة الطاقة – قطر.

وشدّد **الوهيبي** على أهمية العنصر البشري كمحور رئيسي للتغيير الذي اعتبره عملية مستمرة تتطلب حملة اتصال وتواصل كبيرين على أن تستند إلى قناعة حقيقية بالتغيير على المستويات الإدارية العليا.

وتحدث **الوهيبي** أيضاً عن التحدي الذي واجه الشركة عند طرح 30 في المئة من حصة الحكومة للاكتتاب العام وما ترتب على ذلك من متطلبات الإفصاح والشفافية ومن ضغوط لزيادة الأرباح وتحقيق نتائج جيدة للمساهمين، معتبراً أن ذلك أثمر زيادة في أرباح الربع الأول من هذا العام بنسبة 9,6 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها في العام الماضي.

ويقول **الوهيبي** إن من بين الخطوات التي قامت بها الشركة للتعامل مع الخصخصة والمنافسة، فصل قسم الهاتف النقّال بتأسيس شركة عُمان موبايل لتكون أكثر مرونة وفاعلية وسرعة وجاهزية في قطاع الهواتف النقّالة، مشيراً إلى أنها استعانت بخبرات عالمية للمساهمة في تطوير هذا القطاع الحيوي، بدلاً من إقامة شراكات ستراتيجية مع شركات عالمية.

ورأى **الوهيبي** أن سوق الاتصالات في عُمان شهدت تنافساً مسؤولاً في تجربة نالت الإعجاب والتقدير، مشيراً إلى ارتفاع أعداد المشتركين في "عُمان موبايل" من 600 ألف مشترك إلى مليون و200 ألف مشترك بدءاً من فتح المنافسة في مارس 2005.

ولفت **الوهيبي** إلى أن الحكومة ستفتح قريباً باب المنافسة لتقديم خدمات الهاتف الثابت والإنترنت وتعمل "عُمانتل" في هذه المرحلة على تطوير هاتين الخدمتين وإدخال تقنيات جديدة وتعزيز نظم التسويق وإدخال خدمات إضافية تسهم في تعظيم الاستفادة من هذه الخدمات خصوصاً في ما يتعلق بالحكومة الإلكترونية.





د. محمد بن علي الوهيبي، يستلم الجائزة عن الشركة العُمانية للاتصالات من عُمان

شركة جرير للتسويق (السعودية)



هاني الطويرقي

تحدّث عن مسيرة شركة جرير للتسويق مدير المشاريع **هاني الطويرقي**، وسلط الضوء على تطورها منذ تأسيسها في العام 1974 من محل واحد في الرياض إلى 19 معرضاً و5 مكاتب بيع بالتجزئة للشركات، و6 معارض و7 مكاتب للبيع بالجملة، في السعودية ودول الخليج العربي. وعدّد **الطويرقي** المزايا التنافسية للشركة وهي تميز ونجاح نماذج معارض التجزئة في مواقع ممتازة، والتكامل الرأسي بين مبيعات التجزئة والجملة، وتنوع المنتجات من موردين مميزين وبأسعار منافسة، وديناميكية الفريق الإداري إلى جانب تكامل نظم معلومات إدارية وفعالية تشغيلية عالية.

ولفت **الطويرقي** إلى ستراتيجية عمل "جرير" التي تقضي بمواصلة التوسّع





ناصر بن عبد الرحمن آل عجيل، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب يستلم الجائزة عن شركة جرير للتسويق من السعودية

الإقليمي وتشجيع ملكية الموظفين للشركة، وزيادة الحصة السوقية في قطاع منتجات الكمبيوتر ومستلزماته، وبناء أقوى للعلامة التجارية عالمياً واستمرار التركيز على إرضاء العملاء.

كما عرض **الطويرقي** خطة التوسع الجغرافي لمكتبة جرير حتى العام 2008 والتي تشمل في العام 2006 افتتاح صالة عرض ثانية في الكويت وصالة عرض في المدينة المنورة وصالة عرض سادسة في الرياض. أما في العام 2007، فسيتم افتتاح صالتي عرض هما الخامسة والسادسة في المنطقة الشرقية وصالة عرض ثانية في قطر. وسيشهد العام 2008 افتتاح صالة عرض ثالثة في الكويت وصالة عرض في دبي وصالة عرض ثالثة في قطر وصالتي عرض في السعودية.

وقارن **الطويرقي** الأداء المالي للشركة بين العامين 2000 و2005 لافتاً إلى أنه في حين سجّل العام 2000 حجم مبيعات بلغ 411 مليون ريال سعودي، وصل حجم المبيعات في العام 2005 الى 1210 ملايين ريال سعودي. أما بالنسبة الى صافي الدخل، فسجلت الشركة نحو 69 مليون ريال سعودي في العام 2000 ارتفع الى 176 مليوناً في العام 2005.

كما قارن **الطويرقي** بين "جرير" والشركات العالمية مثل "أوفيس ديبو" و"بارنز أند نوبل" و"ستابلز" من حيث الأداء المالي حيث تفوقت "جرير" من حيث هامش الربح الصافي وصافي دخل الموظف والأرباح الموزعة إلى صافي الدخل والعائد على السهم، مستخلصاً أن إنتاجية "جرير" أدت إلى تحسين ربحيتها لذا تميزت عن مثيلاتها عالمياً.

شركة المخازن العمومية (الكويت)

تحدّث عن تجربة نجاح شركة المخازن العمومية العضو المنتدب **خالد المطوع** الذي عرّفها بأنها من أكبر 10 شركات لوجيستية في العالم، حيث تتوزّع شبكتها العالمية على أكثر من 450 مكتباً في أكثر من 100 دولة. وتكمن مهمة الشركة في تسهيل التجارة من خلال سلسلة حلول تزويد وإمداد مبتكرة وحديثة وقد تأسست في العام 1979 وتمّ تخصيصها في العام 1997 فيما تزيد قيمتها السوقية حالياً على 5 مليارات دولار.

ولفت **المطوع** إلى أن "المخازن العمومية" تعمل على جعل الخليج العربي المركز الإقليمي للخدمات اللوجيستية المتطورة في المنطقة بما يدعم التبادل التجاري في جميع أنحاء الشرق الأوسط والعالم.

وتضم الشركة ما يزيد على 50 ألف عميل في مجالات التخزين، والشحن والنقل، وخدمات المشاريع، والمعارض والمناسبات، وخدمات مناولة المطارات وشركات الطيران.

ويعتبر **المطوع** أن شركة المخازن العمومية تعتمد على تفعيل دور العمالة الوطنية لديها وإيجاد الوظيفة المناسبة للمواطن حسب اختصاصه، مشيراً إلى أن الكفاءات الوطنية تتصدر الوظائف القيادية في الشركة.



خالد المطوع، يستلم الجائزة عن شركة المخازن العمومية من الكويت

ورشة عمل حول "الإنتاجية"

أقيمت قبيل الافتتاح ورشة عمل تحمل عنوان: "الإنتاجية بالنسبة لدول مجلس التعاون الخليجي"، قادها د. جود الله بك المرعبي، مستشار غرفة التجارة والصناعة والزراعة في طرابلس والشمال وفي زحلة والبقاع في لبنان، وهو أستاذ جامعي ومدرب. وهدفت ورشة العمل بشكل أساسي الى مساعدة المشاركين في فهم وتطبيق المعززات الإنتاجية من خلال شرح شامل للموضوع وتمارين تطبيقية في جو تفاعلي.

وتناولت الورشة العوامل التي تحدد مستوى الإنتاجية داخل أي مؤسسة والطرق الستراتيجية والآليات الإدارية التي تعزز الإنتاجية. وشرح المرعبي أنّ الإنتاجية تعتمد على الابتكار وموارد رأس المال وبيئة العمل والموارد البشرية وهي وليدة الفعالية ومن الممكن قياسها. أما العوامل المؤثرة فيها فهي رأس المال البشري والتكنولوجيا والإدارة ورأس المال والقوانين والأنظمة الحكومية.

وألقى المطوع الضوء على إنجازات الشركة والجوائز التي حصدتها مثل اعتبارها أفضل مزود خدمات لوجيستية في الخليج للعامين 2004 و2005 من المركز العالمي للوجيستية، وفوزها بجائزة برنامج تقدير الجودة للعام 2004 من دائرة دبي للتنمية الاقتصادية.

وعرض المطوع الأداء المالي للشركة مشيراً إلى تحقيقها في العام 2005 صافي دخل بلغ 482,5 مليون دولار، مقارنة بـ 334,9 مليوناً في العام 2004، و132,6 مليوناً في العام 2003. لافتاً إلى زيادة عدد الموظفين من 5005 في العام 2004 الى ما يزيد على 17 ألفاً العام 2005.

شركة الأولى للتمويل (قطر)

شرح الرئيس التنفيذي لشركة الأولى للتمويل عبدالرزاق الصديقي الهدف الستراتيجي للشركة بإيجاد بديل إسلامي للنمط التقليدي السائد للتمويل، مشيراً إلى أنها تقدّم خدمات التمويل المختلفة للأفراد والمؤسسات.

وتوقف الصديقي عند محطات مهمة في مسيرة عمل الشركة منذ تأسيسها العام 1999 برأس مال 50 مليون ريال قطري كأول شركة تمويل في دولة قطر، بمشاركة نخبة من رجال الأعمال القطريين والكويتيين، ثم حصولها على شهادة الجودة ISO 9001:2000 ومضاعفة رأس مالها الى 109 ملايين ريال قطري في يوليو 2003. وصرّح الصديقي أن الشركة حصلت في يونيو 2005 على الموافقات الرسمية للتحوّل إلى شركة مساهمة مع أمل الإدراج في سوق الدوحة للأوراق المالية في يونيو 2006.

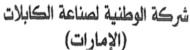
وشرح الصديقي منهج العمل الذي تتبعه الشركة عبر الالتزام بالضوابط الشرعية وفصل الملكية عن الإدارة وتمتع الإدارة التنفيذية بصلاحيات واسعة واستخدام النظم الحديثة فيها، هذا الى جانب بناء التحالفات وعلاقات التعاون، إضافة الى ذلك تعمل الشركة على تطبيق عمل مؤسسي يتوافق مع شروط الجودة، والاستثمار في الكوادر البشرية واعتماد هيكل تنظيمي أفقي وتوازن في المسؤوليات والصلاحيات.

وذكر الصديقي أن من أهم إنجازات الشركة أنها ضاعفت رأس مالها أكثر من 7 مرات في حين بلغ متوسط نمو صافي الربح 60 في المئة، هذا إلى جانب بناء علاقات مميزة مع البنوك والموردين والحصول على جائزة المستثمر (OECD).

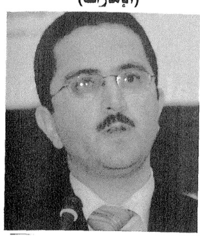
وعرض الصديقي محفظة منتجات شركة الأولى للتمويل التي خص 44 في المئة منها للسيارات، و16 في المئة للصفقات، و4 في المئة للأسهم، و28 في المئة للعقارات، و5 في المئة للأثاث والأجهزة، و3 في المئة في مجالات أخرى. وقسّم الصديقي مبالغ التمويل من حيث الجنس مستعرضاً أن 66 في المئة من المتمولين هم من الذكور و13 في المئة من الإناث و21 في المئة شركات. أما من حيث الجنسية فبلغت نسبة القطريين المتمولين 93 في المئة والخليجيين 1 في المئة والعرب 4 في المئة وجنسيات أخرى 2 في المئة.



عبد الرزاق الصديقي، يستلم الجائزة عن شركة الأولى للتمويل من قطر



شركة الوطنية لصناعة الكابلات (الإمارات)



عامر علوان

حول مسيرة "الوطنية لصناعة الكابلات"، تحدّث مدير الموارد البشرية عامر علوان مؤكداً عملها منذ تأسيسها في العام 2001 تحت شعار "الالتزام بالجودة"، الأمر الذي جعل منها الأولى بين مصنعي الكابلات في منطقة الشرق الأوسط التي تحصل على شهادة الايزو 2000: 9001 لعام 2003.

ويقول علوان إن الشركة طبقت مبدأ الالتزام بالجودة من خلال تأهيل كوادرها وبناء قاعدة تقنية قوية تساعد على رفع الطاقة الإنتاجية وتحسين جودة المنتج وخفض تكاليفه. وتعمل الشركة على توسعة حصتها في السوق بشكل مدروس ومتوازن تبعاً لحاجات القطاعات العامة والخاصة وإيجاد قنوات تسويقية داخلية وخارجية، مع الإشارة إلى أن المرحلة الثانية من خطة التوسّعة وإضافة خطوط إنتاج جديدة وزيادة الطاقة الإنتاجية ستبدأ قريباً لتتناسب مع احتياجات السوق المحلية والعالمية. واستخلص علوان أن نتيجة هذه الجهود زادت نسبة مبيعات شركة الوطنية لصناعة الكابلات بمعدل 525 في المئة ما بين العامين 2002–2005 وبالتالي ارتفع صافي الأرباح إلى 10,5 في المئة العام 2005، مقابل 2,5 في المئة في العام 2002.

ويؤكد علوان أن "الوطنية لصناعة الكابلات" هي شريك أساسي في عملية تنمية الموارد البشرية في دولة الإمارات العربية المتحدة ولذلك هي حريصة على الاستفادة من الإمكانيات الوطنية الخبيرة واستقطاب الكوادر البشرية الشابة.

ويلفت علوان إلى التزام الشركة بالقوانين التشريعية البيئية فهي تحرص





ماهر السمان، مدير عام "الوطنية لصناعة الكابلات" يستلم الجائزة

على عدم استخدام مواد ضارة بالبيئة لا بل كان لها دور بارز في المساهمة في حماية البيئة والمحافظة على المصادر الطبيعية. كما تساهم الشركة في تطوير الاقتصاد الوطني بالاعتماد على الأسواق المحلية واستخدام مواد أولية ذات منشأ وطني في عملية التصنيع حيث بلغت نسبة المشتريات المحلية العام 2005 نحو 25 في المئة، مقارنة مع 11 في المئة في العام 2003.

وتوقف **علوان** عند الجوائز التي حصدتها الشركة تقديراً لتميزها ففازت في العام 2004 بجائزة الشارقة للتميّز الاقتصادي عن فئة القطاع الصناعي وذلك لمساهمتها في تنمية الاقتصاد الإماراتي، وفي العام 2005 حصلت على جائزة الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم للأعمال عن فئة الصناعة لأدائها المتميز في عالم الأعمال.

جائزة دعم النجاح:

شركة عبد اللطيف جميل المحدودة

منح المنتدى جائزة تكريم من يدعم النجاح إلى شركة عبد اللطيف جميل المحدودة وتحدث عن دور الشركة في خدمة المجتمع، مستشارها د. **حمد البتال**. وبداية عرّف **البتال** بالشركة قائلاً أنها تأسست العام 1945 وحصلت على التوزيع الحصري لسيارات تويوتا في السعودية في العام 1955، وثم أعادت تنظيم أعمالها في الثمانينات بالتركيز على السيارات والعقارات والأجهزة الإلكترونية المنزلية. وتحدث **البتال** عن برامج عبد اللطيف جميل لخدمة المجتمع وخص بالذكر صناديق عبد اللطيف جميل للتأهيل المهني والحرفي، ولدعم المشاريع الصغيرة، وللتطوير الإداري والقيادي إلى جانب عدد من البرامج الاجتماعية والصحية.

وشرح **البتال** أن صندوق عبد اللطيف جميل للتأهيل المهني والحرفي، وحجمه 100 مليون ريال، يهدف إلى توعية الشباب السعودي بحجم فرص العمل المتاحة ومساعدتهم لإيجادها. إضافة الى نشر وتطوير مفهوم التدريب المهني وتمويل مشاريع مهنية للمتميزين من المتخرجين وتحفيز القطاع الخاص لاستيعاب الشباب السعودي.

أما صندوق عبد اللطيف جميل لدعم المشاريع الصغيرة فهو يهدف الى مساعدة الشباب السعودي في تأسيس مشروعات صغيرة متميزة وذلك بعد دراستها وتوفير الموارد المالية لها من خلال قروض ميسّرة قد تصل الى 100 ألف ريال سعودي، على أن يسدد المبلغ كاملاً خلال فترة 3 الى 5 سنوات على أقساط ميسّرة شهرياً. ويتابع **البتال** شارحاً أهداف صندوق عبد اللطيف جميل للتأهيل الإداري والقيادي، ويقول أنه يهدف الى تطوير قدرات الشباب السعودي في قيادة الشركات بشكل يتناسب مع التطور الإداري والحضاري الحالي، وذلك من خلال برامج ماجستير إدارة الأعمال MBA وبرامج درجة الدكتوراه ومنح في معهد MIT وبرنامج تطوير مهارات المعلمين وبرنامج رعاية المتفوّقين بالثانوية العامة في منطقة مكة المكرمة.

وسلّط **البتال** الضوء أيضاً على مشروع عبد اللطيف جميل لتطوير جمعية الهلال الأحمر في منطقة مكة المكرمة، ومخططه الزمني 5 سنوات من العام 2003 وهو ممول بالكامل من الشركة. وتشمل أعمال الصندوق بناء مركزي إسعاف في منطقتي أبحر الشمالية وبحرة، وتدريب 60 موظفاً في مجال إسعاف الطوارئ، وإقامة مركز اتصالات متطور وتقديم خدمة الإسعاف الطائر في محافظة جدّه عبر شراء طائرتي هليكوبتر مجهزتين طبياً إلى جانب إنشاء مركز اتصالات أرضي لدعم الإسعاف الطائر.



جائزة تكريم من يدعم النجاح يستلمها د. حمد سيف البتال عن شركة عبد اللطيف جميل المحدودة





الريادة في الاتصال: رؤية للعام 2010

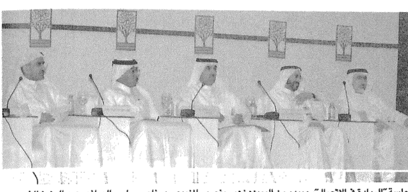
بحث المشاركون خلال المنتدى "الريادة في الاتصال – رؤية للعام 2010"، عبر جلسة ترأسها رئيس مجلس إدارة بنك المشرق في دولة الإمارات العربية المتحدة **عبد العزيز الغرير**، تناولت محاور مختلفة تحدّث عنها كل من: نائب رئيس مجلس إدارة مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع د. **سيف علي الحجري**، عضو مجلس الأمة في دولة الكويت د. **ناصر جاسم الصانع**، مدير عام شركة المركز المالي في دولة الكويت **مناف الهاجري**، المستشار الإعلامي والمحكم الدولي في دولة الكويت **زهير منصور المزيدي**.

وتناول د. **سيف الحجري** "تأثير الاتصال الفعّال على مستقبل منطقة الخليج العربي" معتبراً أن الإنسان هو الثروة الحقيقية في أي دولة، شارحاً دور مؤسسة قطر في وضع خريطة الطريق لبناء الإنسان وذلك عبر خلق شبكة من مراكز التعليم العالي النوعية ودعم العلوم وتنمية المجتمع.

وبحث د. **ناصر الصانع** في محور "خريطة الطريق لمنظومة اتصال خليجية متكاملة" مشيراً إلى الدور الذي يمكن أن تلعبه المنطقة العربية إذا أجمعت على نظرة شاملة ومسؤولية كاملة عبر وجود قطاع خاص فاعل ومجتمع مدني قوي وحكومة متقبلة للنقد وقضاء مستقل، مشدداً على ضرورة محاربة الفساد.

وفي المحور الثالث للجلسة الذي حمل عنوان "الاتصال الفعّال – رؤية لقطاع الاستثمار في منطقة الخليج العربي" تحدّث **مناف الهاجري** عن فتح الاقتصاديات وتعميق أسواق رأس المال وتطوير القوانين والرقابة وحوكمة المؤسسات كعوامل أساسية لوضع المنطقة على خريطة الاستثمار العالمي. وتناول **الهاجري** حالة قطاع النفط والطاقة متوقعاً أن تشهد دول المجلس استثمارات هائلة في العقد المقبل في هذا القطاع وتماسكاً واضحاً لأسعار النفط خلال السنوات الثلاث المقبلة على الأقل.

وناقش **زهير المزيدي** "رؤية إعلامية لتطوير الاتصال"، وهو المحور الرابع، لافتاً إلى تحويل الإعلام من وسيلة إلى فلسفة وذلك في مسعى لتجسير الفجوة بين المؤسسة وعملائها أو بين الحكومة والمجتمع. واستعرض الدروس التي يمكن الاستفادة منها من الصناعة الإعلامية مشيراً إلى تجربة دولة الكويت التي استخدمتها في "حملة المنتج الكويتي". ■



جلسة "الريادة في الاتصال"، ويبدو من اليمين: زهير منصور المزيدي، د. ناصر جاسم الصانع، عبد العزيز الغرير، د. سيف علي الحجري ومناف الهاجري

تكريم الرعاة

وشارك في رعاية المنتدى: الراعي الماسي، "بيت الاستثمار العالمي"، الراعي البلاتيني، "المركز المالي الكويتي"، الراعي الذهبي، "ماس العالمية"، بالإضافة إلى الرعاة الإعلاميين وهم CNBC Arabia، جريدة الحياة ومجلة الاقتصاد والأعمال.



عصام يوسف جناحي يستلم جائزة تقدير عن شركة الخليج للطاقة كراعية للمنتدى



مناف الهاجري يستلم جائزة تقدير عن المركز المالي الكويتي كراع للمنتدى



إياد الشارخ، مدير إدارة التسويق في "ماس العالمية" يستلم جائزة تقدير كراع للمنتدى



الرئيس نجيب ميقاتي:

لتكن المشاريع المشتركة طريقاً للتكامل الاقتصادي

كان رئيس مجلس الوزراء اللبناني السابق نجيب ميقاتي ضيف شرف ومتحدثاً رئيسياً في منتدى النجاحات الخليجية الخامس حيث تناول موضوع بناء المؤسسات ودور القطاع الخاص.

وبعد تنويهه بالنجاحات المحققة في قطر يقول الرئيس ميقاتي: عندما يكون الحديث في إطار "منتدى النجاحات الخليجية"، فإن القضية المركزية التي تطرح نفسها هي قضية المؤسسات، وكيفية بنائها، والتي تشكل اولوية القطاع الخاص ككل، والدور الذي يضطلع به. ولا تفوتنا في هذه المناسبة، الإشادة بالنجاحات الخليجية التي تحققت من خلال جيل جديد من الشركات القائمة، التي تأسست على قواعد علمية وباتت تحمل الطابع المؤسساتي، وهي على قدر لافت من التنظيم والهيكلة وتمتلك المعايير الدولية في التخطيط والتنفيذ والشفافية والإفصاح. كما نتوقف في السياق ذاته عند العديد من المجموعات المالية التي خرجت من نطاقها العائلي وفتحت رساميلها أمام الاكتتاب العام، واعتمدت مبدأ الفصل بين الملكية والإدارة.



ويضيف مما لا شك فيه أن المؤسسات الخليجية، هي في مواجهة تحديين أساسيين، الأول يتمثل في حالة الفوائض المالية النفطية التي وصلت إلى مستويات غير مسبوقة. والثاني يتمثل في برامج الإصلاح الجاري تنفيذها، والسياسات الاقتصادية الخليجية الساعية إلى تنويع مصادر الدخل، والتطلع إلى مرحلة ما بعد النفط.

وأعرب عن اعتقاده بأن هذين التحديين المتلازمين يوفران فرصاً ذهبية ومتنوعة أمام القطاع الخاص ليلعب دوراً طليعياً، ليس في دفع حركة الاستثمارات وحسب، بل في الاستفادة من المعطيات الراهنة للشروع في بناء المؤسسات وإعادة هيكلتها، وفي إطلاق روح جديدة في المبادرات وذهنية الأعمال.

ويضيف: أن القطاع الخاص الخليجي والعربي ككل، مدعو الى المساهمة في عملية تنويع مصادر الدخل، والدخول أكثر في مجالات القطاعات الإنتاجية، مع اختيار القطاعات التي تنطوي على مزايا تنافسية واضحة، سواء في الأسواق المحلية أو الخارجية، ومن دون الاعتماد على سياسات الحماية التي ولّى عهدها.

ويتابع قائلاً: "لا حاجة للتشديد أمامكم على أهمية الموارد البشرية التي تبقى شرطاً أساسياً لتحقيق النجاحات المستمرة في الشركات والمؤسسات، وإذا كنا نجد آلاف الأمثلة في البلدان الغربية على تقدم الشركات الكبيرة والمتوسطة، فإن من الأسباب الرئيسية الكامنة وراء هذه النجاحات هو اعتبار الإنسان رأس المال الأساسي من خلال مفهوم الـHuman Capital.

إن هذا الاستعراض السريع لما ينبغي أن يكون عليه القطاع الخاص، إنما يطرح المسؤولية الملقاة على عاتق الحكومات، ويطرح السؤال حول أين ينتهي دور الحكومة وأين يبدأ دور القطاع الخاص. وإنني من موقعي الشخصي، حيث خضتُ تجربة العمل في القطاعين العام والخاص، أجد أنني أصبحت أكثر تفهماً لمطالب وتطلعات القطاع الخاص، وأكثر اقتناعاً بضرورة إعادة النظر في وظيفة القطاع العام.

مما لا شك فيه أن الحكومات العربية تتّجه بصورة حثيثة نحو إعادة النظر في دور القطاع العام من حيث إبعاده عن دور المنتج والتاجر والمدير واعطائه لمؤسسات القطاع الخاص، بحيث تتولى الدولة الدور التشريعي والإشرافي والرقابي.

من هنا، نجد أن خطط التنمية المستدامة التي ننشدها في مجتمعاتنا، باتت تتطلّب قيام شراكة فعلية وصادقة بين القطاعين العام والخاص، قائمة على التعاون والتفاعل والتنسيق والتكامل، وتستوجب تخصصاً واحترافاً في تأدية الأعمال والخدمات تطبيقاً للحديث الشريف "**إن الله يُحِبّ إذا عَمِلَ أحدكم عملاً أن يُتقنه**".

ويختم: "إن أي مبادرة أو سياسة اقتصادية يجب أن ترتكز على أربعة عناصر هي: الإنسان، التشريعات، البيئة والمعرفة، لذا دعوتي إليكم اليوم أن نجهد جميعاً من أجل صقل وإطلاق الطاقات البشرية، واعتماد سياسة نشر المعرفة، وإيجاد البيئة والمناخات حيث تتفاعل القدرات البشرية مع ميزات وقدرات وخصائص المنطقة العربية.

إن ما ننشده في مجتمعاتنا من أهداف ترمي إلى ردم فجوة التخلف وتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة، وإن ما ندعو إليه في نسج علاقات تعاون بين القطاعين العام والخاص، يظلّ في حاجة أساسية لقيام تكامل عربي يسمح بتأسيس تكتّل اقتصادي عربي قادر على مواجهة التكتلات الكبرى العالمية. والمؤسف أنه بينما تزداد التكتلات العالمية تماسكاً، نزداد في عالمنا العربي تشرذماً وانقساماً وخلافات وأجواء متوترة تكاد تعرقل مسارنا التنموي وتعطّل القدرات التي نمتلكها، فهل في مقدور العرب، حكومات وأفراداً، التعاون والعمل من أجل مستقبل عربي واعد؟ وهل في إمكاننا اللحاق بالتطور العالمي وأخذ زمام المبادرة؟

من المؤسف القول أن القرار السياسي المطلوب لم يتبلور بعد، ولذلك فليكن القرار الاقتصادي سبيلاً للتقدم، ولتكن المشاريع العربية المشتركة طريقاً لتحقيق التكامل والتقاء المصالح، وكسر الحواجز والحدود. ■



شبكة نقّال عربية واحدة

مع وصول عدد مشتركي الهاتف النقّال العربي إلى 86 مليوناً واستمرار معدلات النمو بالتقدم، وتزايد تحرير أسواق الاتصالات العربية، برزت مؤخراً مجموعة أسئلة أهمها: هل ثمة أمل بقيام شبكة نقّال عربية واحدة في المدى المنظور؟

المؤشرات التي تدل على إمكانية تحقيق ذلك عديدة: فثمة مشهد جديد يتشكل حالياً في قطاع النقّال العربي، أبرز عنصرين فيه هما: التشابه بين أسواق النقّال العربية سواء في الفرص أو التحديات، وسيطرة شركات عربية على عدد كبير من الشبكات في بلدان عربية عدة. وهذا الأمر يفتح أبواباً واسعة أمام لاعبي هذا القطاع والمشتركين على حد سواء، لأنه يمهّد الطريق أمام قيام شبكات عربية واسعة في سوق تضم نحو 300 مليون نسمة.

وعملياً، هذا ما تحاول فعله شركات عربية عدة من دون إعلان واستعراض، فاليوم تسيطر خمس شركات اتصالات عربية على نحو 50 في المئة من سوق الاتصالات النقّالة في المنطقة.

وتسعى هذه الشركات الى تحقيق توسّع عربي للإستفادة من وفورات الحجم وكسب معركة المنافسة الناتجة عن تحرير الأسواق. وهذه الحالة ليست أمراً جديداً في قطاع النقّال العالمي. وقد سبق للشركات الأوروبية أن واجهت هذه المعضلة ووجدت لها حلولاً عملية، من خلال مقاربتين: خفض "التكلفة الاجمالية للملكية" Total Cost of Ownership (TCO)، والإستفادة من "حلول إدارة الخدمات" Managed Services.

وقد وجدت شركات مثل "فودافون" التي تخدم نحو 470 مليون مشترك حول العالم أنّ خفض مستوى "التكلفة الإجمالية لملكية الشبكات" وتسليم إدارة بعض شبكاتها لأطراف خارجية من خلال ما يُعرف بحلول "إدارة الخدمات"، سمح بنشر خدمات الاتصالات إلى مزيد من الشرائح الاجتماعية، لكن كيف؟

تتضمّن التكلفة الإجمالية للملكية في مجال الشبكات النقّالة كلاً من رأس المال المستخدم لإطلاق الشبكة والإنفاق على التشغيل، ولتحقيق خفض في هذه التكلفة استهدفت بعض الشركات شراء الرخص في بلدان تنخفض فيها معدلات الضرائب وتكاليف إنشاء الشبكات، ومن ثم تسليم الإدارة لطرف ثانٍ. تالياً، عندما انخفضت تكاليف المشغّلين أصبح بالإمكان تخفيض أسعار الخدمات، فارتفعت الإشتراكات وبات بإمكان الشركة التفرّغ للتوسّع.

إياد ديراني

342

هو عدد شركات المعلوماتية والاتصالات التي أُنشئت في مصر خلال الأشهر الثلاثة الأولى من السنة الحالية. وتقول وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصرية التي أعلنت الرقم، أنه مع إطلاق هذا العدد من الشركات يصل إجمالي الشركات العاملة في القطاع الى 1760 شركة. وتضيف إن تأسيس هذه الشركات ساهم في إيجاد 3879 فرصة عمل جديدة. وتوضح الوزارة أن قطاع المعلوماتية والاتصالات المصري يشهد حالياً فورة كبيرة، مشيرة إلى ارتفاع عدد مشتركي الهاتف النقّال إلى 14,5 مليوناً والثابت إلى 10,5 ملايين، والإنترنت إلى 5,1 ملايين.

14.7 مليوناً

هو عدد المشتركين في خدمات الهاتف النقّال في السعودية، التي حلّت في المرتبة الأولى بين الدول العربية. وحلّت الجزائر في المركز الثاني مع 13,7 مليوناً متفوّقة بذلك على المغرب ومصر. وحلّ في المراكز الأخيرة قطر، فلسطين وليبيا. اما الأردن فهو البلد العربي الوحيد الذي يعمل فيه 4 مشغّلي اتصالات نقّالة يليها العراق والجزائر مع ثلاثة لكل منهما.

2.2 مليار

هو عدد مشتركي الهاتف النقّال في العالم حالياً. ويتوقع أن يرتفع عدد المشتركين بنسب نمو عالية ليناهز 3 مليارات خلال العام 2008، علماً أنّ الوصول إلى الرقم ملياري مشترك استغرق نحو 15 عاماً، في حين لن يحتاج المليار الثالث إلى أكثر من 3 سنوات.

2015

هو العام الذي سيتم فيه تحرير قطاع الاتصالات في دولة الإمارات. وتضيف اللجنة العليا للإشراف على قطاع الاتصالات في الإمارات أنّ خطوة التحرير تأتي في إطار سعي الحكومة الإماراتية إلى جعل سوق الاتصالات متوافقة مع التزامات الدولة في منظمة التجارة العالمية ومفاوضات اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية وأوستراليا.

وأضافت مصادر اللجنة أن قطاع الاتصالات الإماراتي شهد نمواً كبيراً بعد إدخال المنافسة، وسيشهد نمواً أكبر في مرحلة التحرير الكامل.

مجموعة Vodatel: عملاق اتصالات من السعودية

عبد العزيز الحوشان: سنحوّل المجموعة الى لاعب اقليمي خلال عامين

الرياض – مروان النمر

لدى عبد العزيز الحوشان، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة فوداتل السعودية، رؤية واضحة حول مستقبل المجموعة وشركاتها التابعة (Inteltec، Skyband وأجيال)، بدءاً من طرحها للاكتتاب العام في 2006 كأول شركة تقنية تُدرج في سوق الأسهم السعودية، وصولاً إلى تحوّلها الى لاعب أساسي في قطاع الاتصالات الإقليمي على مدى عامين.



عبد العزيز الحوشان

"فوداتل" التي تأسست في العام 1997 برأس مال 220 مليون ريال ولديها نحو 1000 موظف، حققت عائدات حتى نهاية العام الماضي تجاوزت 2,6 مليار ريال، أما أرباحها فبلغت أكثر من 66 مليوناً.

"ألو".. نحن بالخدمة

يفصّل **الحوشان** نشاط شركاته وآفاق النمو بدءاً بالشركة السعودية للاتصالات الصوتية والمعلومات "فوداتل"، الحاضنة للشركات التابعة، والمقدمة لخدمات الاتصالات والإنترنت والبطاقات المسبقة الدفع في آن. "إذ حصلنا في العام 1999 على رخصة لتقديم خدمات الإنترنت، بالإضافة إلى رخصة لتوفير بطاقات الاتصال المدفوع عن طريق الهاتف الثابت من خلال علامتنا التجارية "ألو"، حيث نحوز على حصة أساسية من السوق السعودية في هذا المجال".

لكن بعد التراجع الكبير الذي شهده قطاع الهاتف الثابت وانخفاض الأسعار، بفعل انتشار بطاقات الاتصال المدفوع عن طريق الهاتف الجوال، توجّهت "فوداتل" نحو تنويع الأعمال وتقديم الخدمات المبتكرة ذات القيمة المضافة. "فكنا أول شركة تقوم بدمج خدمتي الهاتف الثابت والإنترنت في بطاقة واحدة، ومن ثم بدأنا بتوزيع بطاقات "سوا" المسبقة الدفع للهاتف الجوال التابعة لشركة الاتصالات السعودية، حيث قمنا بتوزيع أكثر من 30 في المئة من بطاقات "سوا" حتى الآن من خلال 40 مركز توزيع منتشرة في 16 مدينة في كافة أنحاء المملكة، كما باشرنا العام الماضي بتقديم خدمة رسائل الوسائط المتعددة (SMS وMMS) وهي تشهد نمواً كبيراً. لذلك سنقوم بإضافة 100 فرع قبل نهاية العام الجاري. إلى ذلك، حصلت شركة Skyband التابعة للمجموعة على إحدى الرخص الأربع لتقديم خدمة الاتصال عبر الأقمار الصناعية (VSAT) في المملكة".

القرى الإلكترونية

"فوداتل" التي تضم لائحة عملائها أسماء عريقة مثل "أرامكو"، "سابك"، مصرف الراجحي وبنك الرياض وغيرها من المؤسسات السعودية الرائدة والهيئات الحكومية، قامت ببناء قرية إلكترونية في الرياض على مساحة 12 ألف متر مربع بكلفة 25 مليون ريال، "بهدف تقديم حلول متكاملة للشركات المتوسطة والكبيرة، خصوصاً في مجال تخزين واستضافة المعلومات وتأمين السعة وتوفير البدائل الاحتياطية الفورية في حالات الطوارئ". وتعتزم "فوداتل" بناء قريتين مماثلتين العام المقبل في جدّه والمنطقة الشرقية.

إلى ذلك، يمتد نشاط المجموعة إلى تأمين الاتصال للصرّاف الآلي (ATM) في أي موقع يختاره المصرف المعني، "حيث تقدم هذه الخدمة حالياً لمصرف الراجحي وبنك الرياض وتتوالى البنوك السعودية الباقية للتعامل معنا. كما أنجزنا مؤخراً مشروعاً نوعياً مع شركة الاتصالات السعودية لتأمين شبكة اتصالات متنقلة في المناطق غير المغطاة بواسطة الشبكة الأرضية، عبر تجهيز مركبات بأبراج متصلة بالأقمار الصناعية، خصوصاً خلال المناسبات الخاصة مثل مهرجان الجنادرية ورالي حائل والنشاطات الصحراوية".

Virgin السعودية

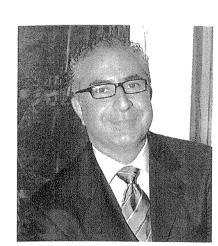
بالنسبة لشركة Inteltec، يقول **الحوشان** "نحن من الشركات الرائدة في مجال بناء شبكات الاتصال الجوال، حيث كنا من أكبر المساهمين في بناء شبكة شركة الاتصالات السعودية، ونشارك الآن بقوة في بناء شبكة "موبايلي"، وأنجزنا أيضاً بناء جزء صغير من شبكة "الاتصالات الباكستانية"، بهدف جس نبض جدوى التوسّع الخارجي في مجال بناء الشبكات، ونجول الآن في عدد من الدول الخليجية والإسلامية لرصد الفرص في هذا القطاع".

أما شركة "أجيال" المتخصصة في الوسائط المتعددة، فقد حازت مؤخراً على وكالة Virgin Mega Stores في السعودية، "وسنفتتح مطلع العام المقبل أول متجر عملاق في جدّه بكلفة 50 مليون ريال، وبعده بثلاثة أشهر في الرياض، ويليه Virgin المنطقة الشرقية أواخر العام 2007"، مفصحاً عن توجُّهٍ للاستفادة من الخدمات التي تقدمها Virgin في مجال الاتصالات، "وسنعلن عن تفاصيل هذه الخطوة النوعية العام المقبل، كما نعمل حالياً على مشروع مشترك مع إحدى الشركات العربية الرائدة لتقديم محتوى عربي للطفل والعائلة السعودية عبر الأقمار الصناعية، وسيتم الإعلان عنه في العام 2007 أيضاً".

الشبكة الافتراضية

في ظل فتح سوق الاتصالات السعودية بالكامل وطرح رخصة الهاتف الجوال الثالثة خلال العام الحالي، يرى **الحوشان** في ذلك فرصة كبيرة لمجموعته، "وذلك من خلال بنائنا لشبكة افتراضية (MVNO)، أي إصدار بطاقات هاتف جوال تابعة لنا وتحمل علامتنا التجارية، وتقديم هذه الخدمة من خلال شبكة "الاتصالات السعودية" و"موبايلي"، من دون الحاجة لإنشاء شبكة أرضية خاصة بنا". ■

"أيسر": مبيعات الكمبيوتر المحمول تتخطّى كل التوقعات


فيليب أشقر

بيروت – إياد ديراني

بلغت مبيعات الشركة من "الكمبيوتر الدفتري" NoteBook في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري نحو 97 الف كمبيوتر، وهذا الرقم يتخطّى كل ما باعته الشركة في العام 2004، كما يتخطّى معدلات مبيع كل منافسينا بأشواط، كما يقول مدير المبيعات والتسويق الإقليمي في "أيسر" فيليب أشقر.

يقول **فيليب أشقر**: "يمكننا أن نتناول مسألة انتشار الكمبيوتر في المنطقة من اتجاهين. الأول، هو الانتشار بشكل عام في بلدان الشرق الأوسط، والثاني هو النمو المسجّل في حصة "أيسر". فشركتنا تنمو بشكل أسرع من نمو الشركات الأخرى في السوق. على سبيل المثال، وصل مجمل نمو سوق الكمبيوتر المحمول في البلدان العربية إلى 39 في المئة، أما "أيسر" فحققت نمواً بنحو 62 في المئة في هذه البلدان. وبالنسبة لسوق "الكمبيوتر الدفتري" NoteBook في البلدان العربية فناهز نموّها نحو 76 في المئة ويعدّ هذا نمواً هائلاً. أما مبيعات "أيسر" من "الكمبيوتر الدفتري"، وهو المنتج الذي نحقق فيه ريادتنا، فحققت نمواً ناهز 101 في المئة، ومرد ذلك إلى قنوات التوزيع الملتزمة وإلى شركائنا الذين يحققون اختراقاً شاملاً في السوق". ويوضح **أشقر** "بعنا في العام 2004 نحو 92 ألف كمبيوتر دفتري، وفي العام 2005 وصل العدد إلى 185 ألفاً. وفي أوّل 3 أشهر من السنة الحالية بعنا 97 ألفاً، أي أكثر مما بعناه في العام 2004 كله".

ويعزو **أشقر** هذا النمو في الأسواق إلى الفورة التي تعيشها بلدان الخليج العربية وانعكاس ذلك على سوق الكمبيوتر. ويقول: "ثمة أسباب اقتصادية عامة لهذا النمو لا يمكننا فصلها عن مشاريع الحكومة الالكترونية التي تستهدف أتمتة المرافق الحكومية. يضاف إلى ذلك، دعم الحكومات لقطاع التعليم في الخليج حيث ترتفع معدلات مبيعات الكمبيوتر بكل أنواعه، وإضافة إلى دول الخليج لدينا عقود كبيرة خارج الخليج مثل الأردن ولبنان".

وعن سر تحقيق "أيسر" لأعلى معدلات مبيع في "الكمبيوتر الدفتري"، يقول أشقر: "هناك 9 أسباب مباشرة وغير مباشرة تتصل بمعادلة نجاح "أيسر". أولاً، النمو الطبيعي لسوق تتمتع بإزدهار طالت نتائجه كل الشرائح الاجتماعية. ثانياً، الستراتيجية التي وضعتها "أيسر" والتي ركّزت على الشراكات، واعتمدت سياسة التعامل مع الوسطاء. ثالثاً، الدعم الذي تقدمه "أيسر" لزبائنها من دون خلق إرباكات لهم. فقد جرى تقسيم السوق إلى أقسام دخلنا إليها الواحد تلو الآخر، وفي كل مرحلة كنا نلتزم بالقوانين التي وضعناها. رابعاً، نحن نملك أصلاً أعلى معدلات رضى الزبائن. وقد نجحت سياسة "استرجاع، تصليح، تسليم" بشكل لافت. خامساً، زوّدنا الزبائن النهائيين بكمبيوترات تتمتع بأحدث تكنولوجيا، قبل منافسينا، وبسعر يُرضي الزبون، كما لاحقنا التقنيات الحديثة لحظة بلحظة ودمجناها في منتجاتنا بسرعة. سادساً، نملك منظومة تفكير وخططاً ناجحة، تتضمّن السعر، التكنولوجيا، السرعة ورضى الزبائن. سابعاً، نعتمد على "سلسلة التزويد" Supply Chain مبتكرة وناجحة. ثامناً، لدينا أفضل معدلات سرعة في المبيع مع الموزّعين. وأخيراً، إعتمدنا مكان تجميع قريب من منطقة مبيعاتنا وابتعدنا تدريجياً عن التصنيع، ما أعطانا هامش حرية في تحديد سياسات أقل تكلفة وبالتالي منتجات أفضل بأسعار أقل".


روني مزرعاني

أما مسؤول مبيعات "أيسر" في لبنان والأردن **روني مزرعاني** فتحدث عن نقطة تؤرق معظم الشركات المنتجة للمعلوماتية في العالم، وهي "سلسلة التزويد" Supply Chain. ويقول **مزرعاني**: "كل الشركات تتساوى عندما يتعلق الأمر بالمصادر. ففي عالم الأعمال يتوفّر للجميع مصادر شراء قطع، سواء لصناعة كمبيوترات أو غيرها. وهذا ليس هو المهم. المهم هو معرفة أي تكنولوجيا حديثة يجب تضمينها في المنتجات، والتفكير دائماً بعامل السرعة في كل مراحل "سلسلة التزويد". السرعة في اختيار القطع والتجميع والشحن، كما السرعة في التفكير بالحلول عندما تطرأ المشاكل. السرعة يجب أن تلازم أعمالنا، مع الانتباه إلى ضرورة المحافظة على النوعية. ونحن في الصناعة التي نعمل فيها نتحدث دائماً عن السرعة بين "المصنع والمنزل" أي أن تصنع المنتج الأحدث، الأسرع والأفضل وتسلّمه الى الزبون النهائي بأفضل وأسرع الطرق، مع الانتباه إلى ضرورة خفض التكلفة خلال مراحل "سلسلة التزويد"، ونحن في "أيسر" نُعرف بتدني تكلفتنا في كامل "خط الانتاج" Production Line و"سلسلة التزويد". ولا ننسى أننا أمام منافسين أقوياء وعلينا أن نحافظ على أدائنا سواء من خلال المنتج أم الخدمة والعلاقات الجيدة مع الزبائن. ■

"بتلكو": مروحة واسعة من الخدمات وانتشار إقليمي



المنامة – الاقتصاد والأعمال

تقدّم "بتلكو" أحدث خدمات وحلول الاتصالات المتطورة إلى آلاف الزبائن في مملكة البحرين والشرق والأوسط وشمال أفريقيا. وتشمل هذه الحلول خدمات متنوعة للهواتف النقّالة بما في ذلك خدمة التجوال الدولي، الإنترنت فائق السرعة، و"واي فاي". كما توفّر خدمات إدارة شبكة MPLS العاملة بتقنية IP-VPN، وخدمات نقل البيانات، إلى جانب خدمات الخطوط الثابتة.

وتحرص "بتلكو" على تلبية احتياجات الاتصالات للقطاع المنزلي والتجاري والقطاع العام، فضلاً عن تقديم خدماتها لشركات الاتصالات. وتضمّ الشركة فريق عمل متخصصاً لخدمة زبائن القطاع التجاري. وتوفر خدماتها لزبائن المنازل وخدمات النقّال، عبر شبكة واسعة من المحال ومراكز خدمة الزبائن.

وتُعد خدمات "بتلكو" المصممة وفق أحدث المستويات، إلى جانب استثماراتها في التقنيات الجديدة، من أهم العناصر التي تساهم في تعزيز مكانة البحرين كقاعدة للأعمال، سواء للشركات الإقليمية والدولية أو المستثمرين الأجانب. ويأتي استثمارها الكبير في نظام "كابل فلاغ"، وتطوير خدمات "برودباند"، وتحسين شبكة الهواتف النقّالة، ليسهم في دعم مكانة "بتلكو"، وتعزيز مركزها في منطقة الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

المشاريع المشتركة

تُسهم المشاريع المشتركة في "بتلكو"، داخل وخارج البحرين، في تدعيم قدرة الشركة على توفير مجموعة فريدة من الخدمات الراقية في جميع أنحاء المنطقة. وتتنوع هذه المشاريع لتضم التالي:

• الشبكة العربية لخدمات المعلومات "anis" (البحرين)

• تهدف الشبكة العربية لخدمات المعلومات المملوكة بالكامل لشركة "بتلكو" إلى تحقيق الريادة في مجال الاتصالات وتقديم مستوى جديد من خدمات الاتصالات للشركات والحكومات.

• "إنفورت"

"إنفورت" هو مركز "بتلكو" للبيانات، وهو مصمم وفق المستويات العالمية، ويقع في المنامة. تتولى الشبكة العربية لخدمات المعلومات "anis" دعم وإدارة مركز "إنفورت" الذي يتركّز نشاطه في تخزين وإدارة ونشر البيانات والمعلومات للمؤسسات، كما يُسهم في تزويد المؤسسات المحلية والإقليمية ببيئة آمنة بالكامل لحفظ بياناتها المهمة.

• "كواليتي نت" (الكويت)

تعتبر "كواليتي نت" من أكثر مشروعات "بتلكو" المشتركة استقراراً، وتملك "بتلكو" نسبة 44 في المئة من أسهمها. وتعدّ "كواليتي نت" شركة رائدة، سواء في مجال تقديم خدمات الإنترنت للقطاع التجاري أو خدمات نقل البيانات، لتبقى دائماً المزوّد الأساسي لهذه الخدمات للقطاعين الحكومي والتجاري في مدينة الكويت. وتقدّم "كواليتي نت" حلولاً كاملة لشبكات الجيل الجديد عن طريق الشراكات الستراتيجية والحلول المبتكرة.

• "بتلكو الأردن"

تأسست "بتلكو الأردن" العام 2001 في أعقاب اندماج شركة أنظمة معدات الاتصالات الوطنية ومجموعة الاتصالات الأولى مع "بتلكو". ومن خلال عملية الاندماج تحققت معادلة النجاح التي تتضمّن خبرة شركة أنظمة المعدات في مجال الإنترنت والخدمات المتميزة لنقل البيانات التي تقدمها مجموعة الاتصالات الاولى إلى جانب الخبرة العالمية العريقة لشركة بتلكو.

وتضافرت كل عناصر القوة لتبرز "بتلكو الأردن" كشركة وطنية رائدة.

ولم تقتصر خدمات "بتلكو الأردن" على مجرد "خدمات الاتصال" Dial up فحسب، بل امتدت لتشمل خدمة "برودباند الإنترنت" Broadband، وخدمات البيانات المدارة، إضافة إلى الخطوط "المؤجرة" Leased وحلول الشبكة والمحتوى التفاعلي وتصميم واستقبال الشبكات إلى جانب الحلول والتقنيات المعتمدة على الإنترنت. وفي العام 2005 طرحت "بتلكو الأردن" بطاقة اتصال دولية باسم "دنيا" وهي أول بطاقة من نوعها في الأردن تستفيد من الخدمات الصوتية عبر الإنترنت VOIP.

• "بتلكو مصر للاتصالات" (مصر)

"بتلكو مصر للاتصالات" هي شركة تابعة مملوكة بالكامل إلى "بتلكو الشرق الأوسط". حصلت على تصريح "شبكة البيانات العامة" من هيئة تنظيم الاتصالات في أكتوبر 2003. وتركّز نشاطها على تقديم خدمات الاتصالات إلى الشركات والمؤسسات العالمية العاملة في مصر التي تستفيد من خدمة "فريم ريلاي" Frame Relay العالمية من شركة البرق واللاسلكي Cable & Wireless. وتشكّل كل من خدمة "فريم ريلاي" العالمية المدارة، وخدمة "الخطوط الخاصة الدولية المدارة"، وخدمة "الإنترنت العالمية" جانباً من الخدمة "الإلكترونية الموحّدة" التي تُعنى بتلبية الاحتياجات العالمية للعملاء كافة. ■

بانوراما الاتصالات

السعودية

فاجأت شركة الاتصالات السعودية STC أوساط شركات الاتصالات المتقدمة إلى رخصة النقّال الثالثة في مصر بإعلانها التحالف مع شركة الاتصالات الماليزية الدولية TMI للتقدم إلى هذه الرخصة قبل يوم واحد من الموعد النهائي لتقديم العطاءات.

وقالت مصادر شركة الاتصالات الماليزية، التي تملك فيها الحكومة الماليزية حصة نسبتها 43,2 في المئة، أنها وقّعت مذكرة تفاهم مع STC تتضمّن التزامها تقديم خدمات التسويق للشركة الجديدة، في حال الفوز برخصة النقّال في مصر. ويقول رئيس شركة الاتصالات السعودية **سعود الدويش** أنّ التحالف، الذي يضم STC ومجموعة بيكو الاستثمارية المصرية وTMI، يتميّز بالقوة المالية والخبرة الفنية؛ ويضيف أنّ STC تتميّز بخبراتها في قيادة سوق الاتصالات السعودية حيث تجاوز عدد عملائها 16 مليوناً، وهي تصنّف كأكبر مشغّل على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. أما "بيكو الاستثمارية" فتتمتّع بخبرة تزيد على 30 عاماً في الأسواق المصرية ما يمثل ركيزة مهمة وقوية تتجاوب مع المتطلبات التي وضعها الجهاز القومي المصري لتنظيم الاتصالات.


سعود الدويش

مصر

وقّعت الشركة المصرية للاتصالات التي تشغّل شبكة الاتصالات الثابتة في مصر عقداً مع شركة ألكاتل الفرنسية لإجراء تحويلات في شبكاتها وتقديم خدمات الاتصالات "اعتماداً على بروتوكول الإنترنت" VoIP. وتقول "المصرية للإتصالات" إن تحويل شبكتها نحو الاعتماد على تقنية VoIP سيمكّنها من تعزيز قاعدة عملائها وتنميتها من خلال طرح خدمات اتصالات جديدة تتركز حول متطلبات المستخدمين.

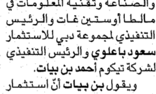
السودان

أُطلق في السودان مؤخراً شبكة اتصالات جديدة تحت اسم "سوداني" متخصصة في تزويد خدمات الاتصالات النقّالة والإنترنت وخدمات اتصالات أخرى. وقالت شركة سوداتل التي أطلقت الشبكة الجديدة أنها قرّرت إنشاء الشبكة بعد بيع حصتها في شركة موبيتل لشركة أم تي سي الكويتية لقاء 1,283 مليار دولار. وأضافت الشركة أنّ حجم رؤوس الأموال التي سيجري استثمارها لإطلاق ودعم أعمال "سوداني" ستصل نهاية السنة الحالية إلى 350 مليون دولار. وتقول "سوداتل" أنها تتحضّر للتقدم إلى رخص اتصالات خارج السودان، وهي لذلك وقّعت مؤخراً عقد الانضمام إلى مشروع "الكيبل البحري" الذي يضم شركة الاتصالات السعودية والشركة العربية للاستثمار؛ وتبلغ نسبة مساهمة "سوداتل" في رأس مال مشروع "الكيبل البحري" نحو 46 في المئة.

الإمارات

أعلن تحالف "تيكوم" ومجموعة دبي للاستثمار، عضوا "دبي القابضة"، إتمام صفقة الاستحواذ على نسبة 60 في المئة من أسهم شركة الاتصالات المالطية "مالطاكوم" بقيمة 220 مليون يورو. وجرى التوقيع في العاصمة المالطية "فاليتا" بحضور وزير الاستثمار والصناعة وتقنية المعلومات في مالطا أوستين غات والرئيس التنفيذي لمجموعة دبي للاستثمار **سعود باعلوي** والرئيس التنفيذي لشركة تيكوم **أحمد بن بيات**.

ويقول **بن بيات** أنّ استثمار "تيكوم" في شركة الاتصالات المالطية يأتي في إطار السعي للاستفادة من فرص النمو الاقتصادي الكبيرة في مالطا وموقعها الجغرافي الستراتيجي؛ ويضيف: "لا شك في أنّ هذه الصفقة تفتح أمامنا آفاقاً جديدة وتقدم لنا فرصة مثالية للانطلاق نحو سوق الاتصالات على امتداد منطقة دول حوض البحر المتوسط".


أحمد بن بيات

من ناحيته أكّد **باعلوي** أنّ الفوز بصفقة الاستحواذ يعتبر إنجازاً ستراتيجياً مهماً لمجموعة دبي للاستثمار ودليلاً واضحاً على مدى التزام المجموعة تجاه السوق المالطية خاصة ومنطقة البحر المتوسط على وجه العموم.

وكانت الحكومة التونسية وقّعت مؤخراً اتفاقاً مع "تيكوم" الإماراتية لبيعها حصة نسبتها 35 في المئة من شركة اتصالات تونس في أكبر عملية خصخصة تشهدها البلاد. وكانت الحكومة التونسية أعلنت في جلسة مزاد مفتوحة مؤخراً تفوّق عرض "تيكوم" الذي وصل إلى 3,052 مليارات دينار على عرض مجموعة فيفندي الفرنسية الذي ناهز 2,760 مليار دينار. وعُلم أنّ الاتفاق الرسمي سيوقّع في وقت لاحق. ووقّع الاتفاقية وزير المالية التونسي **محمد رشيد كشيش** والرئيس التنفيذي لشركة تيكوم **أحمد بن بيات**. وأشاد **بن بيات** عقب التوقيع بأهمية سوق الاتصالات التونسية.

ومعروف أنّ لدى "اتصالات تونس" نحو 4,2 ملايين مشترك للخطوط النقّالة والثابتة في بلد يبلغ تعداد سكانه نحو 10 ملايين، وتسيطر شركة الاتصالات التونسية على حصة 72 في المئة من سوق الهاتف النقّال التونسي. ■



مؤتمر الجودة وسلامة الغذاء العربي
خطوة نحو العمل المشترك
15 و16 حزيران/يونيو 2006
فندق انتركونتيننتال فينيسيا
أبرز المحاور:
• البرامج والسياسات العربية للجودة وسلامة الغذاء، ومدى توافقها مع المواصفات العالمية
• العناصر المؤثرة في الجودة وسلامة الغذاء، ومن بينها المنتجات الزراعية والحيوانية، المياه والأسمدة والأدوية الزراعية، المعدات ووسائل التعبئة والتغليف، التخزين والنقل.
• فرص الاستثمار في الصناعات الغذائية والصناعات المكملة لتطوير جودة الإنتاج العربي
• آخر المستجدات العالمية في مجال الجودة وسلامة الغذاء وأثرها على الصادرات العربية.
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
QUALEB
الجمهورية اللبنانية
وزارة الصناعة
REPUBLIC of LEBANON
Ministry of Economy and Trade

"هواوي": من أوائل مزوّدي حلول softswitch



وانغ جيادينغ

بلغت حصة شركة هواوي تكنولوجيز المحدودة من سوق حلول softswitch العالمية للاتصال الهاتفي عبر بروتوكول الإنترنت 26 في المئة في العام 2005، حيث طبّقت "هواوي" هذه الحلول في 32 شبكة softswitch نقّالة تجارية في 27 دولة.

وشدد نائب رئيس "هواوي" للعمليات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **وانغ جيادينغ** على تجاوز "هواوي" دورها كمزوّد لمعدات أنظمة الاتصالات، وشرح عن حلول softswitches للاتصالات النقّالة التي تقدمها الشركة قائلاً: "باستخدامها تستطيع شركات الاتصالات تحسين جودة شبكاتها، وتطوير خدمات جديدة بشكل موحّد ومرن، وتوفير موارد النقل إلى المسافات البعيدة". وأضاف: "تعجل حلول softswitches للاتصالات النقّالة بإطلاق الخدمات الجديدة إلى السوق، وذلك بسبب ما توفّره من إدارة مركزية للصيانة. ويثبت نجاح حلول softswitches للاتصالات النقّالة المزايا الإيجابية للاتصال الهاتفي عبر بروتوكول الإنترنت في تطبيق الشبكات والخدمات". ويوضح: "إنّ هذا كله بسبب توجه العديد من شركات الاتصالات التي تستخدم شبكات GSM لاستخدام حلول softswitches للاتصالات النقّالة في شبكات GSM الأساسية لديهم، وإعادة بنائها على أساس هذه الحلول".

نجيب ساويرس: ندرس التقدم الى رخصة النقّال السعودية


نجيب ساويرس

كشف رئيس مجلس إدارة "أوراسكوم تليكوم" المصرية **نجيب ساويرس** عن سعي شركته مجدداً لدخول السوق السعودية عبر المنافسة على شبكة الهاتف النقّال الثالثة. وقال **ساويرس**، على هامش اجتماع للشركة عقد مؤخراً في القاهرة: "لم نتخذ القرار النهائي بعد، ولكننا ندرس الأمر بعناية". وسبق لـ "أوراسكوم تليكوم"، التي تمتلك شبكات للهاتف النقّال في عدد من البلدان، أن دخلت المنافسة على رخصة الشبكة الثانية للهاتف النقّال في السعودية ولكنها خسرت أمام تحالف "اتحاد اتصالات".

"موبايلي" تطرح خدمة MMS

أعلنت شركة موبايلي عن طرحها، ولأول مرة في السعودية، خدمة تبادل "الرسائل متعددة الوسائط" MMS الدولية. وبحسب الشركة سيصبح بإمكان مشتركي "موبايلي" تبادل خدمة MMS مع مشتركي كل من "فودافون" المصرية، "بتلكو" البحرينية، "ماكسز" الماليزية و"فوكس" البلجيكية. كما ستؤمّن الشركة ميزة التجوال لخدمة MMS أثناء سفر مشتركيها خارج البلاد.

وكانت "موبايلي" أول شركة سعودية تطرح خدمة الرسائل متعددة الوسائط MMS داخل المملكة في العام الماضي. وتضيف "موبايلي" قريباً إلى لائحة البلدان التي يمكن تبادل بريد MMS معها كلاً من: الأردن، المغرب، عُمان، الكويت، الفيليبين وسائر البلدان التي تتوافق شبكاتها النقّالة مع شبكة "موبايلي".

"بنكيو سيمنز" تعزّز حضورها الإقليمي

قالت مصادر شركة بنكيو سيمنز أنها تعتزم تعزيز تواجدها في أسواق الشرق الأوسط من خلال طرح مجموعة من المنتجات الجديدة التي توفّر مستوى متقدماً من خدمات الاتصالات. وتأتي هذه الخطوة في وقت تسعى الشركة لزيادة حصتها في أسواق الاتصالات النقّالة الإقليمية المتنامية عبر تسليطها الضوء على الدور المهم للتقنيات في الحياة اليومية.

ويقول نائب الرئيس للمبيعات والتسويق في الشركة **نجيب قازي**: "باتت الهواتف النقّالة عنصراً أساسياً في الحياة اليومية بالنسبة للأفراد والمؤسسات على السواء. وتعتبر منطقة الشرق الأوسط من أولى مناطق العالم التي تتبنّى أحدث التقنيات في هذا المجال، وتميّزت بلدان المنطقة على الدوام بمعدلات نمو عالية على المستوى العالمي". ويضيف: "نتطلع إلى زيادة حصتنا في أسواق الاتصالات النقّالة في الشرق الأوسط، التي تتميّز بقاعدة عملاء واعية لمتطلباتها في مجال الهواتف النقّالة. ونثق بأن منتجاتنا وتقنياتنا ستحظيان بإقبال كبير من قبل مختلف شرائح العملاء في المنطقة".


نجيب قازي

"اتصالات" و "آر آي إم": إطلاق خدمات "بلاكبيري"



خلال الإعلان عن إطلاق "بلاكبيري"، من اليسار: ديريك روقا، ناصر الشعالي، أحمد عبد الكريم جلفار، عيسى الحداد، روبرت بوزي، ومارك ديفيز

أعلنت مؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات"، وشركة ريسيرتش إن موشين "آر آي إم، RIM"، عن إطلاق خدمات "بلاكبيري" "BlackBerry" إلى العملاء في الإمارات، لتكون بذلك "اتصالات" المشغّل الأول في تقديم خدمة "بلاكبيري" في منطقة الخليج العربي. وستطرح "اتصالات" مبدئياً أجهزة "بلاكبيري 8700g" و"بلاكبيري 7290". وتعمل هذه الأجهزة بمثابة جهاز متنقل لاستقبال البريد الإلكتروني ولتصفح الإنترنت، بالإضافة إلى كونها أجهزة هاتف نقّالة تضم وظائفه المعروفة. كما يمتاز "بلاكبيري" بتوفيره لخدمات تمكّن المستخدم من النفاذ إلى قاعدة بيانات مؤسسته.

وسيتم تشغيل هذه الأجهزة من خلال شبكة الـ GSM/GPRS الخاصة بمؤسسة اتصالات، التي ترتبط باتفاقيات تجوال دولي مع أكثر من مئة شبكة تجوال دولي في أكثر من 40 دولة حول العالم.

ولدعم إطلاق خدمات "بلاكبيري"، أقامت "اتصالات" شراكة ستراتيجية مع شركة إيميتاك لحلول الهواتف المتحركة (EMS)، حيث تتعاون مع "اتصالات" في إطلاق ودعم وبيع أجهزة "بلاكبيري" في دولة الإمارات العربية المتحدة. وستقوم كلتا المؤسستين بتزويد العملاء بالحلول التي تقدمها "بلاكبيري" باستخدام شبكة "اتصالات" المتطورة.

حضر حفل الإطلاق، عن شركة "اتصالات": الرئيس التنفيذي للعمليات أحمد عبد الكريم جلفار، الرئيس التنفيذي للتسويق عيسى الحداد، ومدير تطوير الأعمال مارك ديفيز. وعن شركة "آر آي إم"، حضر مديرها روبرت بوزي. كما حضر المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية ناصر الشعالي، والمدير التنفيذي في شركة إيميتاك لحلول الهواتف المتحركة (EMS) ديريك روقا.

تحت شعار "لنتواصل" "كيوتل" تطلق حملة إعلانية

كشفت اتصالات قطر "كيوتل" مؤخراً النقاب عن حملة إعلانية إبداعية ترمي إلى إبراز مجموعة من القيم الجوهرية التي تتبناها "كيوتل" وتؤمن بها. وستمثّل مجموعة من الإعلانات انطلاقة هذه الحملة الإعلانية الضخمة الرامية إلى إبراز رؤية جديدة لدور "كيوتل" في مجتمعها. وستدعم هذه الحملة في المستقبل إعلانات تلفزيونية، وإعلانات مطبوعة تبرز خدمات ومنتجات "كيوتل" الفائقة والمتقدمة.

ويقول الرئيس التنفيذي لـ"كيوتل" د.**ناصر معرفية** عن الحملة: "تشهد دولة قطر حركة نشطة على كافة الصُعد. إذ نعيش اليومَ نهضةً شاملةً لا تضاهى ولا تخفى على أحد، وباتت دولة قطر تتولى دوراً مهماً في الساحتين الإقليمية والدولية على حدٍّ سواء. نريد من خلال حملتنا إبراز دورنا في خدمة مجتمعنا، وأن نبثّ في الوقت ذاته روحنا الجديدة في "كيوتل"".

أحد إعلانات الحملة

أما المدير التنفيذي للاتصال والعلاقات في "كيوتل" **وليد السيد** فيقول: "إننا متحمّسون لانطلاقة هذه الحملة المُبدعة وغير المسبوقة، كما أننا فخورون بها. فللاتصالات في عالمنا اليوم، أهميةٌ بالغةٌ لا تخفى علينا جميعاً، وهي سبيلنا إلى تجاوز الفروقات بيننا والوصول إلى الحلول اللازمة من أجل عالم أفضل".

"هيتاشي لأنظمة المعلومات": ستراتيجية اقليمية جديدة



مايكل فات وبيتر أوبري

أعلنت "هيتاشي لأنظمة المعلومات" وشريكها STME عن ستراتيجية إقليمية قوية تركز على قطاع الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة في الشرق الأوسط معتمدة على النجاحات السوقية التي تمتعت بهما الشركتان خلال السنتين السابقتين.

وناقش المدراء التنفيذيون في الشركتين كيفية البدء بهذه الستراتيجية، التي تعتمد على مجموعة كاملة من حلول "هيتاشي لأنظمة المعلومات"، وذلك لمساعدة الشركات الكبيرة والمتوسطة على استخدام بنى هيكلية لتخزين البيانات مركزياً بحيث تكون أكثر مرونة وإعتمادية وفاعلية.

ويقول نائب الرئيس الأول والمدير العام لشركة هيتاشي لأنظمة المعلومات، أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، **مايكل فات**: "لقد نجحنا منذ البداية بالحصول على حصة سوقية ملفتة في الشرق الأوسط وذلك مع توجّهنا نحو المستوى الأكثر تطوراً من حلول التخزين ذات التطبيقات عالية المستوى. ويجب علينا العمل على مقربة من الشركاء الذين يشاركوننا في رؤيتنا والذين لديهم أيضاً معرفة عميقة باحتياجات عملائنا وبالفرص المتواجدة في السوق، إضافة إلى الإمكانية الموثوقة في توصيل ما نقوم بعرضه لهؤلاء العملاء".

ويصرّح المدير التنفيذي لشركة STME، **بيتر أوبري**: "لقد استثمرت "هيتاشي" أنظمة المعلومات بشكل كبير في البحث والتطوير لتقديم حلول تلبي احتياجات أكبر قدر ممكن من الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة في أسواق الشرق الأوسط، ونحن نؤمن بفاعلية حلول "هيتاشي لأنظمة المعلومات" وبالفوائد التي تقدمها للشركات في المنطقة".

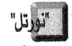
أم.تي.سي

أول من يطرح خدمات الجيل الثالث والنصف


د. سعد البراك

أطلقت "أم.تي.سي–فودافون" (البحرين) أول عرض تجاري لخدمات وتقنيات الجيل الثالث والنصف 3.5G فائقة السرعة، والمعروفة أيضاً بتقنية High Speed Downlink Packet Access (HSDPA) وهي أسرع التقنيات اللاسلكية للهواتف المتنقّلة وبطاقات الاتصال المتنقّلة عبر الكمبيوتر للاتصال بالنطاق العريض broadband. وتزيد التقنيات الجديدة من سرعة بث المعلومات لتصل إلى خمسة أضعاف سرعة شبكات G3 الحالية، وإلى 15 ضعفاً من سرعة شبكات GPRS.

وبإطلاق "إم.تي.سي–فودافون" (البحرين) للتقنية والخدمة الجديدتين تتبوأ مملكة البحرين مكانة متميزة بين دول العالم التي تحصل على تقنية الجيل الثالث والنصف HSDPA/3.5G. ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب لمجموعة إم.تي.سي، والرئيس التنفيذي لـ"إم.تي.سي–فودافون" (البحرين) **د. سعد البراك**: "لقد كنا الأوائل في المنطقة في طرح خدمات EDGE و 3G تجارياً، والآن نحن الأوائل في المنطقة أيضاً في الطرح التجاري لآخر ما توصّل إليه التقدم التقني في مجال تقنيات وخدمات الجيل الثالث والنصف HSDPA/3.5G بدءاً من مملكة البحرين وقريباً في دولة الكويت".



"نورتل"

ترويج مفهوم "الشركة الإفتراضية"

رامين عطاري

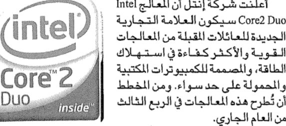
أقامت "نورتل" سلسلة من المؤتمرات حملت عنوان "الشركة الإفتراضية في الشرق الأوسط"، شرحت من خلالها مفهوم "تطور الشركة الإفتراضية" التي تمكّن الشركات من الحصول على بيئة عمل آمنة وسريعة ومتقاربة. واقيمت سلسلة المؤتمرات هذه في كل من السعودية والكويت وقطر ودبي والقاهرة.

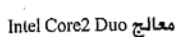
وركّزت "نورتل" في مؤتمراتها على حلول الاتصالات المتقاربة وحلول التنقل والأمن ونقل مفهوم التخاطب الهاتفي عبر بروتوكول الإنترنت إلى المستوى الذي يمكّن الزملاء والعملاء وشركاء الأعمال من التعاون والحصول على المعلومات بشكل أكثر سهولة وفاعلية من ذي قبل.

ويقول نائب الرئيس للشرق الأوسط – "نورتل للشبكات" – **رامين عطاري**: "يحتاج العمل الناجح، من أجل التنافس في بيئة سريعة التحرّك كالبيئة الحالية، إلى حلول تعتمد على التقنيات المناسبة المطبّقة بشكل جيد وبتكلفة ملائمة".

إنتل

اطلاق معالج INTEL CORE 2 DUO




معالج Intel Core2 Duo

أعلنت شركة إنتل أن المعالج Intel Core2 Duo سيكون العلامة التجارية الجديدة للعائلات المقبلة من المعالجات القوية والأكثر كفاءة في استهلاك الطاقة، والمصممة للكمبيوترات المكتبية والمحمولة على حد سواء. ومن المخطط أن تُطرح هذه المعالجات في الربع الثالث من العام الجاري.

سيمهد هذا الطرح الطريق لظهور كمبيوترات شخصية أكثر قدرة وأناقة، وأصغر حجماً، وأقل ضجيجاً، وسيساهم في تبسيط مهمة إنشاء برمجيات أكثر فاعلية على مطوّري التطبيقات، حيث يمكنها التشارك بالكثير من الإمكانات، وعبر كل الفئات، إذا اقتضى الأمر ذلك.

كما تتضمن المعالجات ثنائية النواة أكبر ذاكرة كاش متكاملة (أو مخزن سريع ومؤقت للذاكرة) متوفرة في الأسواق اليوم، وتدعى ذاكرة الكاش الذكية المتقدمة من "إنتل" (Intel Advanced Smart Cache)، وهي تمتاز بتصميم فريد بغية تحقيق أداء أفضل بالنسبة للتطبيقات التي ترتكز على عمليات الوصول للذاكرة بكثافة. كما تتضمن هذه المنتجات أيضاً دعماً للعديد من المزايا المتقدمة مثل الأمن المعزز، والتمثيل الافتراضي (virtualization)، وقابلية وسهولة الإدارة.



"إتش بي"

معرض تكنولوجي متجوّل

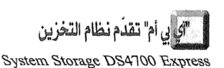
عمرو حسن وأمين مورتزافي، مدير الأعمال التجارية في مجموعة الطباعة والتصوير

نظّمت شركة إتش بي أكبر معارضها المتجوّلة "معرض إتش بي التكنولوجي المتجوّل 2006 - مجموعة الطباعة والتصوير" في دورته الثالثة في الشرق الأوسط الذي أقيم هذا العام تحت شعار "التحالف من أجل الازدهار".

وأتاحت "إتش بي" للعملاء وقنوات البيع والشركاء فرصة تجربة أحدث تشكيلاتها من أجهزة المسح الضوئي للمستندات من طرازات سكانجت إتش بي 8270 والكاميرا الرقمية إتش بي فوتوسمارت آر 927 وتشكيلة طابعات إتش بي ليزر جت 5200 وطابعات إتش بي ليزر جت 1018 وإتش بي كولور ليزر جت الملونة 2600 إن، وإتش بي كولور ليزر جت 2605.

ويقول المدير العام لمجموعة الطباعة والتصوير الرقمي في "إتش بي" الشرق الأوسط **عمرو حسن**: "تحتاج الشركات والمؤسسات لتبنّي تقنيات جديدة لكي تصبح أكثر مرونة وسرعة. ويؤكد المعرض المتجوّل مرة أخرى التزامنا بتعليم قنوات بيع منتجاتنا لكي يتمكن شركاؤنا من مواكبة أحدث تطورات السرعة والتكنولوجيا العصرية".

وتستمر جولة معرض إتش بي في 15 دولة في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا حتى شهر سبتمبر من العام الحالي.



"آي بي أم" تقدّم نظام التخزين

System Storage DS4700 Express



محمد الشنواني

طرحت "آي بي أم" نظام التخزين الجديد System Storage DS4700 Express الذي يمكّن الشركات من إدارة المعلومات بكفاءة عالية والاستجابة إلى الاحتياجات المتزايدة للمعلومات بشكل أسرع.

ويقدم نموذج DS4700 Express آخر الابتكارات من "آي بي أم" في إدارة البنية التحتية للتخزين وهو يمكّن الشركات أيضاً من تحديد سعة التخزين بسهولة للوصول إلى أعلى استخدام من حيز التخزين مع تكاليف منخفضة للجهاز ولإدارة التخزين.

ويقول مدير مبيعات التخزين، آي بي أم الشرق الأوسط وباكستان، **محمد الشنواني**: "يسعى العملاء في الشرق الأوسط الآن وبشكل متزايد نحو أنظمة تخزين ذكية وذات قدرات عالية لدعم إدارة مجموعات البيانات المتزايدة".



"بينكيو"

تطلق جهاز عرض للسينما المنزلية



جهاز العرض الجديد

أطلقت "بينكيو" المتخصصة في المنتجات الرقمية، جهاز العرض الجديد "PE8720" للسينما المنزلية. ويمتاز الجهاز بأعلى "معدل تباين" في العالم لتوفير تجربة استثنائية للمشاهدين.

ويحتوي الجهاز على تقنيات IRIS وSenseye الخاصة بشركة بينكيو، اللتين توفّران متعة المشاهدة والصوت الممتاز، ونظاماً لإعداد الصورة من خلال التحكم بستة ألوان للعرض. وتمنح تقنية Senseye جهاز العرض إمكانية استعراض صور عالية الوضوح، كما تمكّن من إعادة إنتاج أكثر الألوان دقة، مثل ألوان "الباستيل" الطبيعية وألوان البشرة، بشكل دقيق وطبيعي. وتقوم تقنية Senseye بتحليل إشارات الصورة تلقائياً وتعدّل نسب المناطق المضيئة والمعتمة في الصورة بشكل منفصل، كما يحدث في عين الإنسان. وبالتالي تظهر الصور القاتمة أكثر قتامة، في حين تظهر الصور المضيئة أكثر إضاءة، ومن دون التضحية بالإشباع اللوني.

"صن مايكروسيستمز"

حزمة من النظم والبرمجيات



كريس كورنيليوس

تركّز "صن مايكروسيستمز" الشرق الأوسط هذا العام، ومعها شركة تيك أكسيس، على عرض مجموعة شاملة من الحلول المناسبة لأسواق المنطقة الرأسية والأفقية، إضافة إلى توفيرها أحدث نظم جافا لسطح المكتب ومجموعة برمجيات "ستار أوفيس"، وإلى برمجيات إدارة الهوية الرائدة، التي تزوّد الشركات في كافة دول مجلس التعاون الخليجي بأفضل الحلول الأمنية المتقدمة.

ويعتبر المدير التنفيذي لدى "صن مايكروسيستمز" الشرق الأوسط **كريس كورنيليوس** "أن سُبل ضمان المعلومات، وتقليل التكلفة، وتعزيز البساطة، وإدارة الشركات بشكل فعّال، تعتبر من أبرز التحديات التي تواجه عملاءنا، لذلك فإننا نهدف إلى تلبية هذه الاحتياجات وإزالة هذه المخاوف من خلال برمجياتنا وأجهزتنا وحلولنا لإدارة المعلومات، إضافة إلى سعينا المستمر لتعزيز القيمة المضافة، والفاعلية، والربحية على كافة الصعد، وعلى امتداد أعمال عملائنا".

DTK تتعاون مع AMD

في صناعة الكمبيوتر

أعلنت شركة "دي. تي. كي. كمبيوتر الشرق الأوسط" DTK المتخصصة في مجال أجهزة الكمبيوتر الشخصية والمحمولة والخوادم، عن خطة تعاون استراتيجية مع شركة AMD المتخصصة في صناعة الشرائح والمعالجات. وجاء الإعلان خلال مؤتمر صحفي عقد مؤخراً في دبي. وستتم ترجمة هذه الخطوة عملياً عبر إطلاق DTK مجموعة جديدة ومتكاملة من الأجهزة المحمولة ترتكز على المعالج "أيه. أم. دي 64" (AMD64).

ويقول المدير العام لشركة DTK الشرق الأوسط **نمر العتال**: "نهدف من وراء هذه المبادرة إلى طرح أجهزة كمبيوتر شخصية جديدة تتميز بأدائها العالي وأسعارها التنافسية. وسنعمل بالتعاون مع شركة AMD على توفير منتجات رقمية تساهم في تقليص الفجوة الرقمية بين المنطقة العربية والعالم. يُذكر أن AMD هي أحد منافسي "إنتل" التي تسيطر على صناعة "أشباه الموصلات" Semiconductors في العالم.

وإذا تمكنت AMD من توسيع شبكة تحالفاتها مع مصنعي الكمبيوترات، قد تحقق مزيداً من المبيعات، خصوصاً في الأسواق النامية التي تحتاج إلى معالجات بأسعار منافسة. ■

كاديلاك إسكاليد الجديد:

تصميم متناغم وتقنيات متطوّرة

بيروت – خطار زيدان

جمعت "كاديلاك" مؤخراً بمناسبة طرحها للجيل الثاني من طراز "إسكاليد" في العاصمة اللبنانية بيروت، ما بين الإثارة والتشويق والفن، فامتزجت الفخامة والقوة مع الأجواء الراقية والإبداع.

المناسبة تخللتها مرحلتين: الأولى جرى خلالها اختبار "إسكاليد" الفاخرة متعددة الإستخدام من قبل مجموعة كبيرة من ممثلي الصحافة العربية في منطقة فاريا الجبلية؛ والثانية، جمعت حشداً كبيراً من الشخصيات والمشاهير في أمسية فنية استعراضية، في مركز البيال – بيروت، قُدّمت خلالها عروض فنية، موسيقية استعراضية، إضافة إلى عرض أزياء للمصمم السعودي العالمي يحيى البشري، مستوحى من الخطوط التصميمية لطراز "إسكاليد" الجديد. فكانت المحصلة متعة في تجربة القيادة، ومتعة للعين في العروض التي قُدّمت. ماذا عن الجيل الجديد من طراز "إسكاليد"؟

تستمر المسيرة في إعادة إحياء علامة كاديلاك من "جنرال موتورز"، بطرح الطراز تلو الآخر، بمفهوم جديد يجمع ما بين التقنية المتقدمة والتصميم المميّز الذي لا يشبه إلاّ كاديلاك. ويأتي الجيل الثاني من "إسكاليد" ليؤكد أنه تطور منطقي في الإتجاه المرسوم.

التصميم الخارجي مميّز له طابع رياضي عصري متناغم، مستوحى من سيارة كاديلاك "سيكستين" الاختبارية، ويشمل شبك أمامي أنيق، وفتحات تهوئة مدمجة بالرفاريف الأمامية مع طبقات من الكروم. كما جهّز "إسكاليد" بمصابيح أمامية ثلاثية تعمل بتقنية HID، وأخرى خلفية تعتمد تقنية LED. وتساهم هذه التفاصيل في تقوية حضور "إسكاليد" الذي تمّ تعزيزه بعجلات معدنية رياضية بقياس 18 إنشاً، وتتوفّر إضافياً بقياس 22 إنشاً. وقد تمّ دفع العجلات إلى أقصى الزوايا الأربع للسيارة التي تمّ التركيز على التناسب بين مساحاتها وحجم إطاراتها بشكل كبير.

المقصورة الداخلية كبيرة، مريحة وفخمة، وتتوفّر بلونين، البني النقي والكشمير، أو اللون العاجي والياقوتي

النقي. وتمّ استخدام الأنواع الفاخرة من الجلد والخشب والألمنيوم والكروم. لوحة القيادة جُهزت بعدادات ذات مؤشرات بيضاء، مع خلفية زرقاء وإنارة بيضاء تعتمد على مصابيح LED. وجُهزت مقاعد الصف الثاني بخاصية التعديل الكهربائي، مما يسهل عملية الدخول إلى الصف الثالث.

محرّك "إسكاليد" من 8 اسطوانات V8، مصنّع من مادة الألمنيوم، سعته 6,2 ليترات، يعمل من خلال تقنية VVT للتحكم المستمر بتوقيت عمل الصمامات لتوفير أفضل عزم دوران عند الدوران المنخفض للمحرّك واستخراج أعلى قوة عند ارتفاع الدوران. قوة المحرّك 441 حصاناً عند 6600 د.د. ويصل عزمه الأقصى إلى 615,5 نيوتن/ متر عند 4400 د.د. وينطلق "إسكاليد" من صفر إلى 100 كلم/ ساعة خلال 6,8 ثوان فقط.

علبة التروس أوتوماتيكية جديدة، من 6 نسب، طراز هايدراماتيك 6L80، ويمكن التحكم بنقل نسبها يدوياً من خلال مقبض علبة التروس.



التعليق الأمامي جديد كلياً يعتمد على نوابض معدنية حلزونية تحيط بماصات الصدمات، مما يولّد مستويات تماسك عالية تتميّز بالنعومة والدقة، ويخفف من ارتجاجات الهيكل واهتزازاته. أما التعليق الخلفي الجديد أيضاً، فيقوم على مبدأ الوصلات الخماسية. كما جهز "إسكاليد" بنظام التحسس الإلكتروني، يعمل على امتصاص ارتجاجات الطريق، والتحكم بتمايلات الهيكل وتخفيفها.

نظام المقود جديد أيضاً، وهو يعتمد تقنية الجريدة المسننة، مع مساعد، مما يعني شعوراً أعلى بالطريق وقدرة على التجاوب مع ظروفها باستمرار.

نظام الكبح خضع أيضاً لتعديلات جوهرية، وهو يعمل من خلال أسطوانات قرصية في الأمام والخلف، وقد ازداد قطر الأمامية بمعدل 15 في المئة، وازدادت سماكة الأسطوانات وتمّ تزويدها بفتحات تهوئة كبيرة ترفع من فعاليتها وقدرتها على التحمل. أما في الخلف فتم زيادة 7,5 في المئة من قطر الأسطوانات القرصية المهواة. ودعم نظام المكابح بنظام مانع للإنغلاق ABS، طراز Bosh 8.0.

ومن التجهيزات الرئيسية لطراز "إسكاليد"، نظام ستابيليتراك الإلكتروني للتحكم بالتوازن، ويتوفّر مع نظام خاص لمنع انقلاب السيارة. ويعتمد ستابيليتراك على نظام المكابح للسيطرة على سرعة كل إطار وعلى كمية عزم الدوران لكل إطار على حده.

كما تمّ تزويد "إسكاليد" بمجموعة من عوامل السلامة وأنظمة الحماية من الحوادث، مثل الستائر الهوائية لحماية رؤوس الركاب ونظام الحماية من الإنقلابات لصفوف المقاعد الثلاثة، إضافة الى جهاز لتفعيل نظام الشد المسبق لأحزمة الأمان الأمامية العاملة بزاوية 360 درجة.

يختلف سعر طراز "إسكاليد" الجديد حسب الأسواق، وهو أصبح متوفّراً في صالات العرض في أسواق المنطقة كطراز العام 2007، منذ شهر مايو الماضي، ويراوح سعره ما بين 217 ألف درهم و245 ألفاً في الإمارات العربية المتحدة، ودول مجلس التعاون؛ أما في لبنان فيراوح بين 97 ألف دولار و110 آلاف. ويستفيد كباقي سيارات كاديلاك من برنامج الصيانة والخدمات المجانية لمدة 4 سنوات أو 100 ألف كلم، إضافة إلى برنامج "جنرال موتورز" للمساعدة على الطريق على مدار الساعة، وكفالة "جنرال موتورز" الشاملة من الصادم للصادم. ■



"أودي" تطلق السيارة الرياضية العملية Q7

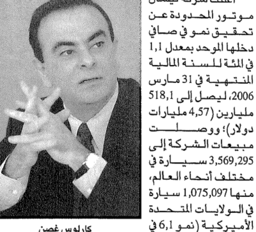


تزامناً مع الإطلاق العالمي لطراز أودي الجديد، أطلقت شركة ساماكو، وكيل سيارات أودي في المملكة العربية السعودية، في حفل أقيم للمناسبة، طراز Audi Q7، الرياضي متعدد الاستخدام، الذي يجمع ما بين الأسلوب الرياضي وتعدد الاستعمالات والتقنيات العالية الأداء والفخامة الخاصة بالسيارات من الفئة الأولى.

تقدم Q7 لركابها راحة قصوى، وهي مجهزة بثلاثة صفوف من المقاعد وتتسع لـ 7 أشخاص، وقد كست مقصورتها الداخلية بأفخر المواد الجلدية والخشبية؛ كما تمّ تجهيزها بأحدث التقنيات المتطوّرة لتشكل منافساً قوياً في مجال السيارات الفاخرة متعددة الاستخدام.

وجهزت سيارة Q7 بمحرّك من 8 إسطوانات V8، بسعة 4,2 ليترات بتقنية حقن الوقود المباشر (FSI)، ليولّد قوة تبلغ 350 حصاناً ويحقق عزم دوران يصل إلى 440 نيوتن متر. نظام نقل الحركة تيبترونيك من 6 سرعات، كما تمّ تجهيز السيارة قياسياً بنظام الدفع الرباعي الدائم quattro، بينما يعمل القفل التفاضلي المركزي Torsen على توزيع القوة على العجلات الأربع، على الطرقات المعبدة كما الوعرة، محققاً بذلك قدرة دفع قصوى وثباتاً من الجانبين.

"نيسان" تحقق نتائج قياسية



كارلوس غصن

أعلنت شركة نيسان موتور المحدودة عن تحقيق نمو في صافي دخلها الموحد بمعدل 1,1 في المئة للسنة المالية المنتهية في 31 مارس 2006، ليصل إلى 518,1 مليارين (4,57 مليارات دولار)؛ ووصلت مبيعات الشركة إلى 3,569,295 سيارة في مختلف أنحاء العالم، منها 1,075,097 سيارة في الولايات المتحدة الأميركية (نمو 6,1 في المئة)، 824,062 سيارة في اليابان (تراجع بنسبة 0,7 في المئة)، 540,945 سيارة في أوروبا (تراجع بنسبة 0,6 في المئة)، و1,111,191 سيارة في الأسواق الأخرى (نمو بنسبة 13 في المئة).

المدير التنفيذي ورئيس شركة نيسان موتور **كارلوس غصن**، يشير إلى أنّ الأداء الثابت للشركة جاء على الرغم من التحدّيات التي تواجه صناعة السيارات العالمية، مثل ارتفاع أسعار المواد الخام وارتفاع كلفة الطاقة وتذبذب أسعار صرف العملات وارتفاع الدوافع.

ويقول **غصن** أنّ النمو سيكون صعباً في النصف الأول من السنة المالية 2006، لكنه سيتم دعم النصف الثاني بطرح مكثّف لمنتجات جديدة منافسة وجذابة، مما سيساهم بتطوير الأعمال.

وسوف تطرح "نيسان" 9 طرازات جديدة كلياً خلال العام المالي 2006، منها "ألتيما" الجديدة كلياً، و"سينترا" و"إنفينيتي G سيدان". كما سيتم طرح علامة "إنفينيتي" في روسيا في شهر سبتمبر المقبل، وفي الصين خلال العام 2007 وفي الأسواق الأوروبية في العام 2008، علماً بأنّ "إنفينيتي" متوفّرة حالياً في: أسواق الولايات المتحدة، الشرق الأوسط، كوريا وتايوان.

"لاند روفر" تطرح رانج روفر سبورت


رانج روفر

عززت "لاند روفر" تشكيلة طرازات رانج روفر بطرحها لسيارة رانج روفر سبورت بالشحن العادي، المجهّز بمحرّك سعته 4,4 ليترات، وبقوة 300 حصان، ليضاف إلى رانج روفر سبورت بالشحن المضاعف الذي تم إطلاقه قبل نحو سنة ونصف، وحقق نجاحاً كبيراً.

والجدير ذكره أنّ مبيعات "لاند روفر" حققت في العام الماضي أرقاماً قياسية بعد تقديمها لتشكيلة من الطرازات الجديدة الفاخرة، وتشمل تشكيلة سيارات لاند روفر، رانج روفر، LR3 وديفندر، بفئات ومواصفات متنوّعة.

"إمبكس" تفوز بجائزة "جنرال موتورز" للتفوّق

فازت شركة إمبكس، وكيل سيارات شفروليه، كاديلاك وهامر في لبنان بجائزة "جنرال موتورز" للتفوّق في الخدمة والصيانة، نتيجة لجهودها في اتباع أفضل المعايير في خدمات ما بعد البيع، والمعايير المرتبطة بإرضاء المستهلك وتقديم تجربة امتلاك فريدة من نوعها. وقد نجحت "إمبكس" في تعدي المعايير الموضوعة لجهة الكفاءات والتدريب واكتفاء المستهلك والخدمات واعتماد مبدأ "الإصلاح الصحيح من أول مرة".

مدير خدمات ما بعد البيع الإقليمي في شركة جنرال موتورز **جو إلينز**، أشار إلى أنّ شركة إمبكس أظهرت التزاماً وتفانياً في خدمات ما بعد البيع، وقد حققت هذه الخدمات مع قطع الغيار نمواً تزامن مع النمو الحاصل في مبيعات "جنرال موتورز" في السوق اللبنانية.

مبيعات بي أم دبليو تنمو بمعدل 17 في المئة

حققت مبيعات مجموعة بي أم دبليو في منطقة الشرق الأوسط نمواً قدره 17 في المئة في الثلث الأول من العام الحالي، حيث بيع 4630 سيارة ما بين يناير وأبريل 2006، من سيارات بي أم دبليو وميني (تم استثناء مبيعات رولز رويس التابعة للمجموعة من الأرقام المعلنة!).

وتعتبر أسواق الإمارات العربية المتحدة الأكبر بالنسبة للمجموعة، بمعدل 1000 سيارة سلمت من قبل "المركز الميكانيكي للخليج العربي" و665 سيارة من قبل شركة أبو ظبي للسيارات، مقابل 946 سيارة سلمت من قبل الوكيل الحصري لسيارات المجموعة في السوق السعودية، "شركة الناغي للسيارات".

ونمت مبيعات الفئة السابعة بمعدل 70 في المئة، والفئة الخامسة بمعدل 25 في المئة و9 في المئة في مبيعات الفئة السادسة.

المدير العام الإقليمي لمجموعة بي أم دبليو غونتر زيمن أشار إلى أنّ هذا النمو يأتي في إطار الجهود المبذولة من قبل شركاء المجموعة والاستثمارات القائمة وعمليات التطوير وتعزيز المرافق والأعمال لتزويد العملاء بتجربة قيادة متكاملة، إضافة إلى التشكيلة المميزة من سيارات بي إم دبليو في الأسواق والطرازات الجديدة التي يتم طرحها.

غونتر زيمن

والجدير ذكره أنه سيتم طرح 5 طرازات جديدة لسيارات بي أم دبليو خلال العام الحالي منها Z4 Coupe وZ4M Coupe والفئة الثالثة Coupe. كما سيتم استثمار مبالغ كبيرة من قبل الموزّعين في صالات العرض ومرافق الصيانة وقطع الغيار.

وعلى الصعيد العالمي، حققت مجموعة بي أم دبليو نمواً نسبته 11 في المئة في مبيعات "بي أم دبليو"، "ميني" و"رولز رويس" في الربع الأول من العام الحالي، لتصل إلى 447,819 سيارة.

"العربية للسيارات" تطرح جيب "كوماندر" في السعودية

طرحت الشركة العربية للسيارات، الموزع الوحيد لسيارات "جيب" في السعودية، سيارة جيب "كوماندر" الجديدة، التي تتميّز بكونها أول سيارة رباعية الدفع تتسع لسبعة ركاب، وأول سيارة رياضية متعددة الاستعمالات ضمن فئتها تعرض خياراً لمحركين V8، الأول "هيمي" ثماني الاسطوانات سعته 5,7 ليترات، والثاني ثماني الاسطوانات أيضاً وسعته 4,7 ليترات. وتتمتّع هذه السيارة بأفضل أداء على الطرق الوعرة ضمن فئتها، فهي مجهزة بنظام Quadra-Drive. والدفرنش الذي يخفّف إلكترونياً من انزلاق السيارة (ELSD).

وتمّ إطلاق السيارة الجديدة خلال حفل أقيم في فندق هيلتون في جدّه، ركّز خلاله كل من مدير المبيعات والتسويق في الشركة العربية للسيارات **مارك جنكنز** ونائب رئيس دايملر كرايسلر الشرق الأوسط ترنت باركروفت على مميّزات السيارة الجديدة وعلى الإقبال المتوقع أن تلاقيه في أسواق الشرق الأوسط عموماً وفي السوق السعودية خصوصاً

جيب كوماندر الجديد



الجميح للسيارات: نمو في مبيعات هامر H3

أعلن نائب رئيس مجلس المديرين والعضو المنتدب لشركة الجميح للسيارات الشيخ **إبراهيم الجميح**، عقب إختبار قيادة لطراز العام 2006 من هامر H3 أجري على كثبان "درّة العروس" قرب جدّه، عن تسجيل إقبال هائل على سيارات هامر منذ إطلاقه في المملكة، كما نمت المبيعات الإجمالية للشركة من مختلف العلامات في العام الماضي 58 في المئة لتصل الى 40 ألف سيارة.

هامر H3 طراز 2006

وأضاف **الجميح**: "سجلت مبيعاتنا مستويات عالية منذ إطلاقنا هامر في المملكة، ونقوم الآن بتسليم سيارات H3 إلى العملاء بوتيرة سريعة جداً".

وتعتبر "الجميح للسيارات" أكبر وكيل لجنرال موتورز في المنطقة، والوكيل الحصري لعلامات كاديلاك وساب وهامر في السعودية، وهي أول وكيل سعودي ينال شهادة الامتياز في الخدمة وقطع الغيار، بعد فوزها هذا العام بجائزة جنرال موتورز في مجال "الامتياز في الخدمة" من المستوى الذهبي.



ساعة Hunter من Blancpain لصاحب أفضل فرس

قدّمت Blancpain للأمير خالد بن سلطان بن عبد العزيز، مالك الحصان ماركيز قاهر، ساعة مرصعة من طراز Hunter من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً.

وكان الحصان ماركيز قاهر حصل على أعلى مجموع من النقاط في الاختبارات التي شهدتها فعاليات مهرجان الشارقة الدولي السابع للخيول العربية في أبريل المنصرم، والذي شاركت BLANCPAIN نادي الشارقة للفروسية والسباق برعايته.

وقد تمّ تصنيع هذه الساعة ذات الربط الذاتي خصيصاً لهذه المناسبة، وهي تمتاز بقدرتها على تخزين الطاقة 100 ساعة.

Balmain تطرح Elysées CO



لمناسبة احتفالها بعيدها العاشر، طرحت دار Balmain تصميماً جديداً من ساعتها الأسطورية Elysées.

تجمع هذه الساعة الجمال والدقة في كل تفصيل؛ وهي تمتاز بشكلها المقوّس ليتلاءم مع المعصم وبعلبتها الفولاذية المصقولة والزجاج المصنوع من الكريستال السفيري، وتوقيع Balmain النموذجي على حافة علبة الساعة.

وتزيّن ميناء الساعة الأسود أو الفضّي المزخرف أرقاماً رومانية أو عربية ومؤشراً للتاريخ في عداد الثواني عند الساعة السادسة. أما السوار فمصنوع من الفولاذ أو الجلد البني أو الأسود. يتمتّع التصميم الجديد بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً وبضمانة الصناعة السويسرية.

SUN DECK من RAMA



طرحت دار راما RAMA للساعات جديدها للرجال وهي ساعة SUN DECK الرياضية ذات العلبة الفولاذية L316.

تعمل هذه الساعة بحركة ETA كوارتز، وتمتاز بقدرتها على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 50 متراً. ويكشف زجاج الكريستال السفيري عن عداد الثواني وعقربين للساعات والدقائق.

وتتوافر الساعة الجديدة بسوار من جلد العجل الرياضي أو المطاط المطلي بخيوط الكاربون أو الجلد الكلاسيكي المقطّع.

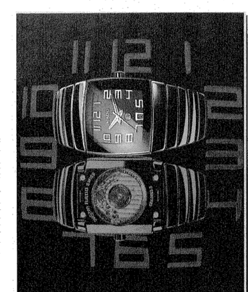
Glashutte Original تقدّم Tourbillon Regulator



ساعة Tourbillon Regulator العصرية شاهد جديد على صناعة الساعات الرفيعة لدى Glashutte Original.

يبلغ قطر هذه الساعة المصنوعة من البلاتينوم 32,2 ملم وعلوها 5,8 ملم. وتمتاز بمينائها ثلاثي الأبعاد المصنوع من الذهب الأبيض والمزخرف يدوياً؛ وهي ذاتية التعبئة، إلى جانب أنها تتمتّع بطاقة تخزين الوقت 60 ساعة وبقدرة على مقاومة الصدمات. الساعة متوافرة بكمية محدودة قدرها 100 نسخة حول العالم.

Rado تطرح ساعة Sintra XXL Automatic



طرحت رادو Rado تصميمها الجديد Sintra XXL Automatic ذات الخلفية المصنوعة من الكريستال السفيري التي يمكن من خلالها مشاهدة حركة الساعة ذاتية اللف.

تمتاز هذه الساعة بعلبتها المصنوعة من السيراميك عالي التقنية الأسود أو البلاتيني، وبمينائها الأسود الذي يعلوه 11 رقماً عربياً فولاذياً مزخرفاً ونافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة السادسة.

أما الزجاج فمن الكريستال السفيري بانحناءات كروية والسوار من السيراميك الأسود أو البلاتين عالي التقنية مع مشبك للسلامة مصنوع من التيتانيوم.

ARCADIA من Alain Philippe

طرحت دار Alain Philippe السويسرية مجموعة أركاديا ARCADIA المرصّعة بالماس للسيدات التي تعتبر نجمة الدار لمنطقة الشرق الأوسط.

تمتاز ساعات أركاديا ARCADIA بعلبتها المستطيلة وميناتها الأبيض المرصّع بالماس والذي تعلوه 4 أحرف عربية مزخرفة للساعات، كما تنفرد بسوار مرصوف بالماس مع مشبك للسلامة.



جديد Meyers La Twenty

قدّمت دار Meyers السويسرية باقة متنوّعة من الساعات الخاصة بالسيدات في قالب جمع بين فن صناعة الساعات وصناعة المجوهرات الرفيعة.



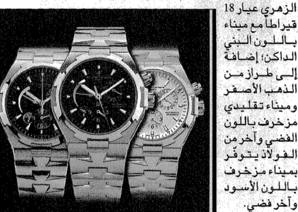
تجسّد هذه الساعة الجمال والتوازن المطل. وتمتاز بمينائها الأبيض المرصّع بالماس وإطار تزيّنه 120 حبة من الماس أو 40 حبة عيار 2,08 قيراط للنموذج الحصري و20 حبة من الزفير الملوّن أو الزهري.

صنع سوارها من جلد التمساح المقطّع، أو السمك المصنوع يدوياً وهو متوافر بـ16 لوناً.

Vacheron Constantin: 10 سنوات على Overseas

تحتفل دار Vacheron Constantin هذا العام بمرور 10 سنوات على إطلاق مجموعة Overseas الأسطورية.

وللمناسبة طرحت الدار 4 ساعات جديدة من Overseas Chronographe بالذهب الأصفر من بينها 3 ساعات لقياس الوقت في منطقتين زمنيتين من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً مع ميناء باللون البني الداكن؛ إضافة إلى طراز من الذهب الأصفر وميناء تقليدي مزخرف باللون الفضي وآخر من الفولاذ يتوفّر بميناء مزخرف باللون الأسود وآخر فضي.



Issey Meyake صيف 2006

جديد عطور Issey Meyake باريس L'eau D'Issey للرجال برائحة الصيف الممزوجة بعطر الريحان بالكزبرة.

واستوحت Issey ألوان زجاجة عطرها الجديد من الطبيعة فاختارت اللون الأخضر تيمّناً بأوراق الزهرة واللون الليلكي الزهري من الأزهار نفسها والزجاج الشفاف مثل صفاء المياه.



Polo Black من "رالف لورين"



طرحت "رالف لورين" عطراً جديداً للرجال هو Polo Black، يعكس الجرأة والهدوء اللتين تميّزان الرجل ما بين عمر ال 25–45 سنة.

ويتكوّن العطر من مزيج مؤلف من المنغا، نبتة الأرطماسية الفضيّة وعشبة البتشول السوداء؛ وأما قارورته فصُمّمت باللون الأسود وتحمل توقيع "بولو"، مع غطاء فضّي وفرس بولو المرسوم بالفضّة.

وتضم مجموعة Polo Black بخّاخ ماء التواليت، سعة 75 ملليتر، 125 ملليتر، ورذاذاً لما بعد الحلاقة، سعة 125 ملليتر، و"جيل" لما بعد الحلاقة، سعة 125 ملليتر، وغسولاً للشعر والجسم، سعة 200 ملليتر، وأنبوباً مزيلاً للرائحة، سعة 75 غراماً.

HUGO Duo الأحدث من عطور HUGO



طرحت عطور HUGO أحدث منتجاتها. ويضم المنتج HUGO Duo الجديد في علبة واحدة عطرين HUGO man و HUGO energise، في زجاجتين مزدوجة الفتحات تسمح برش العطر من الجهة المعاكسة لكل زجاجة.

وتتميّز العلبة الجديدة بتصميم عملي يمكن حمله في الجيب.

"كاسترول" تُعيد إطلاق علامتها التجارية



أعلنت "كاسترول" في المملكة العربية السعودية عن إعادة إطلاق علامتها التجارية بالتزامن مع إطلاقها منتجات جديدة ترتكز على فكرة "الإبداع الهندسي".

واعتمدت الشركة شعار "كاسترول – أنه أكثر من مجرد زيت، إنه إبداع هندسي". ويعكس هذا الشعار طبيعة منتجات "كاسترول" كزيت كاسترول Magnatec الذي يحتوي على معادلة الجذب الجزيئي الفريدة، وزيت كاسترول CRB الذي يحتوي على معادلة تحمي المحرّك من الحرارة العالية.

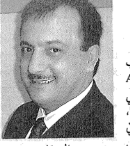
"شل" توزّع جوائز "من أجل بيئة أفضل 2006"

أعلنت شركة شل عن الفائزين في الدورة العاشرة لجائزة "من أجل بيئة أفضل 2006"، التي تنظمها بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم في الإمارات.

وفاز في الجائزة عن فئة "الدراسات البيئية الميدانية" 5 مدارس من أصل 15 مدرسة مشاركة. كما جرى أيضاً توزيع جوائز عن فئة "المناطق التعليمية" للمدارس التي تقيم أفضل المعارض البيئية. وتمنح "شل"، في إطار المسابقة، مبلغاً من المال لجميع المدارس المشاركة لمساعدتها في إنجاز مشاريعها البيئية.

وأكّد مدير إدارة الأنشطة الطلابية والكشفية في وزارة التربية والتعليم **عبد الله بلال الشامسي** "الالتزام بتوعية الشباب لأهمية المحافظة على البيئة من خلال الاستثمار الأمثل للثروات الطبيعية مع التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة والاعتماد على مصادر طاقة نظيفة تضمن استمرار الحياة الحيوانية والنباتية". وبدوره، اعتبر مدير العلاقات الخارجية وشؤون الصحة والسلامة والأمن والبيئة في شركة شل **حسين المحمودي** أنّ هذه الجائزة تعكس التزام "شل" بواجباتها تجاه الدولة وسكانها وبيئتها، مسلّطاً الضوء على الأنشطة المتنوّعة التي نظمتها الشركة خلال السنوات السابقة كبرامج "انطلاقة" لتشجيع الشباب على إقامة مشاريعهم الخاصة، و"إنفيرو سبيلاثون" للتثقيف البيئي.

"تعبيرات الذهب 2006" في دبي



معاذ بركات

برعاية كل من مجلس الذهب العالمي وVicenza Fair وAngloGold Ashanti، وبمشاركة مصنّعي المجوهرات المتميّزة في إيطاليا، استضاف فندق بارك حياة في دبي فعاليات "تعبيرات الذهب "Gold Expressions 2006" حيث تمّ عرض قرابة 400 تصميم من إبداع 65 منتجاً إيطالياً، تواجدوا على مدار يومين خصصا لتجارة الذهب ولمقابلة الزوّار من منطقة الشرق الأوسط وللتعريف بآخر صيحات واتجاهات الموضة.

واعتبر المدير الاقليمي لمجلس الذهب العالمي في منطقة الشرق الأوسط، تركيا وباكستان **معاذ بركات** أنّ "تعبيرات الذهب" حظيت منذ انطلاقتها في العام 2004 بثقة كافة بائعي ومشتري المجوهرات والصحفيين كونها المكان الأمثل للاطلاع على آخر خطوط الموضة في عالم المجوهرات.

MENA Cristal Awards في لبنان العام 2007

يستضيف لبنان الفصل الثاني من MENA Cristal Awards المخصص لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من 28 فبراير إلى 2 مارس 2007، وهو احتفال إعلاني يتمّ خلاله منح المبدعين العرب "جائزة الكريستال" على أعمالهم الفائزة بالمسابقة.

تمّ الإعلان عن الحفل في مؤتمر صحفي عقده رئيس المنظمة الدولية للإعلان- فرع لبنان **داني ريشا** ومدير 2C Associés **كريستيان كاب** اللذان يتعاونان على تنظيم الحفل هذا العام.

تشمل الجوائز الفئات الإعلانية التالية: فيلم، ملصقات، الصحف اليومية، مجلات، راديو، حملة إعلانية، إضافة إلى جائزة "الكريستال الكبير".

Khaki-X-Wind من Hamilton



عرضت دار Hamilton ساعة Khaki-X-Wind الأوتوماتيكية الأولى من نوعها والتي تحتوي على آلة حاسبة بزاوية انحراف تتيح للطيارين دقة احتساب وتسجيل الرياح المواجهة التي سيتعرضون لها في رحلاتهم.

ويقول رئيس هاملتون في سويسرا **ماتياس بريستشان**: "لقد استمتع فريق التصميم لدينا بالعمل مع الطيار **نيكولاس ايفانوف** الشهير الذي ساهم في تصميم هذه التحفة الفنية".

وتتميز ساعة كاكي أكس ويند Khaki-X-Wind بتصميمها الرياضي العالي التقنية وعلبتها من الستانلس ستيل والميناء الأسود أو الفضي. أما السوار فهو من الجلد البني المشغول يدوياً أو الأسود المطاطي، كما تتمتع الساعة الجديدة بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 100 متر.

"أرامكس" تقدّم الخدمات اللوجيستية لـ "تيك داتا" الشرق الأوسط



إياد كامل ومايك فوسبر

فازت شركة أرامكس، المتخصصة في تقديم حلول النقل المتكاملة في الشرق الأوسط وجنوب آسيا، بعقد لتوفير الخدمات اللوجيستية وعمليات التخزين لشركة تيك داتا المنطقة الحرة، المتخصصة في توزيع منتجات تقنية المعلومات. وسوف تتولى "أرامكس" العمليات اللوجيستية للشركة من مركزها اللوجيستي الذي افتتحته مؤخراً في المنطقة الحرة في جبل علي بتكلفة بلغت 26 مليون درهم؛ كما ستتولى أيضاً عمليات التخليص والتوصيل والتخزين وإدارة المخزون وتلبية الطلبات.

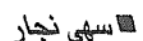
وقال مدير عمليات "تيك داتا" المنطقة الحرة **مايك فوسبر**: "استندنا في اختيارنا لشركة أرامكس إلى الجودة العالية للخدمات التي تقدمها بما يتناسب مع متطلباتنا".

من ناحيته اعتبر نائب رئيس "أرامكس" للخدمات الأرضية واللوجيستية **إياد كامل** أنّ الشراكة الجديدة مع "تيك داتا" تمثّل خطوة كبيرة لعمليات "أرامكس اللوجيستية".

إلى ذلك، أعلنت "أرامكس" عن رعايتها لبطولة دوري أبطال آسيا لكرة القدم 2006، التي تُعدّ من أهم الأحداث الرياضية على المستويين الآسيوي والعالمي.

راشد الشيخ

عيّنته شركة du في منصب نائب الرئيس لشؤون المشتريات والخدمات الإدارية. وكان الشيخ شغل سابقاً منصب مدير المبيعات والعقود في "تيكوم انفستمنتس"، ويحمل شهادة الماجستير في العلوم الحاسبية والبكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة "ميامي" في الولايات المتحدة الأميركية.



سهى نجار

عيّنتها شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) في منصب المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط والتي تضم بالإضافة إلى بلدان المشرق كلاً من مصر وقطر والبحرين. وتتمتع نجار بخبرة تفوق 13 عاماً في مجال العمل المصرفي الاستثماري الإقليمي والعالمي. وتحمل شهادة ماجستير في الاقتصاد والعلوم المالية من جامعة لندن، وبكالوريوس في الاقتصاد والتأمين من جامعة الكويت.

د.عامر ماتين

عيّنته "سيسكو سيستمز" مديراً عاماً للشركة في باكستان. ويتمتع د.ماتين بخبرة واسعة في تقنيات المعلومات والاتصالات، اكتسبها على مدى أكثر من 25 عاماً كرئيس تنفيذي ومستثمر ومطور للستراتيجيات ومحاضر أكاديمي. ويحمل د.ماتين شهادة دكتوراه في إدارة مشاريع تقنية المعلومات والاتصالات من "جامعة كرينفيلد" في المملكة المتحدة، وشهادة الماجستير في علوم الكمبيوتر من "المعهد الآسيوي للتكنولوجيا" في بانكوك – تايلاند، وشهادة في الهندسة الإلكترونية من "جامعة شيراز" في إيران.

طارق باقر

عيّنه مجلس إدارة القيادات العربية الشابة رئيساً لفرع الإمارات للقيادات العربية الشابة، حيث يشغل في الأساس منصب المدير التنفيذي لمجموعة شركات دتكو. وسيضم المجلس الجديد لفرع الإمارات نخبة من الشخصيات المشهود لها بالكفاءة والتميّز.

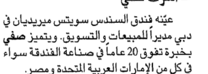
عبد السلام المزي

عيّنته شركة سما دبي مديراً عاماً لمشروع "الخيران". وبالتحاقه بفريق عمل المشروع، يجلب المزي معه خبرة واسعة حققها من خلال شغل مناصب مهمة عدة كان آخرها منصب مدير العمليات في "دبي الدولية للعقارات". ويحمل المزي شهادة الماجستير في إدارة الأعمال من بريطانيا ودرجة البكالوريوس في تقنية المعلومات من "أركنساس" – الولايات المتحدة الأميركية.

جمال بن مرغوب

عيّنته شركة نخيل مديراً للعمليات التجارية والتسويقية في مجمع "سوق التنين". وكان بن مرغوب عمل لسنوات عديدة في القطاعين الخاص والحكومي وشغل منصباً إدارياً في "قسم المبيعات – أسواق آسيا ودول المحيط الهادي" في المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا". ويحمل بن مرغوب شهادة من جامعة ولاية كاليفورنيا.

أشرف صفي

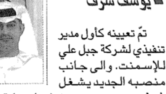


عيّنه فندق السندس سويتس ميريديان في دبي مديراً للمبيعات والتسويق. ويتميز صفي بخبرة تفوق 20 عاماً في صناعة الفندقة سواء في كل من الإمارات العربية المتحدة ومصر.

مهند كمال

عيّنه بنك قطر الدولي في منصب نائب المدير العام. وكان كمال قد بدأ مسيرته المصرفية قبل أكثر من 25 عاماً في الولايات المتحدة الأميركية. وقبل انضمامه الى البنك، شغل منصب المدير العام لفرع بنك الكويت الوطني في نيويورك. وهو حائز على درجة الماجستير في الإدارة الدولية من كلية الدراسات العليا للإدارة الدولية "تندربيرد" في ولاية أريزونا.

يوسف شرف



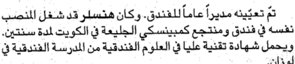
تمّ تعيينه كأول مدير تنفيذي لشركة جبل علي للإسمنت. والى جانب منصبه الجديد يشغل شرف منصب مدير تنفيذي لشركة شرف للصناعات، وهو يحمل شهادة في الهندسة البترولية من جامعة تولسا (Tulsa) الأميركية، ويتمتع بخبرة تصل إلى 12 عاماً.

محمد بن تويه

عُين مديراً للعلاقات العامة في إدارة التسويق والاتصال المؤسسي. ويمتلك بن تويه خبرة تفوق 5 أعوام في مجال التسويق والعلاقات العامة، ويحمل دبلوماً عالياً في الدراسات الإعلامية التطبيقية من كليات التقنية العليا في دبي.

تعيينات في فندق كمبينسكي الإمارات

ميشال هنسلر



تمّ تعيّينه مديراً عاماً للفندق. وكان هنسلر قد شغل المنصب نفسه في فندق ومنتجع كمبينسكي الجليعة في الكويت لمدة سنتين. ويحمل شهادة تقنية عليا في العلوم الفندقية من المدرسة الفندقية في لوزان.

ألكس سيجو



عين مدير قسم تجهيز الطعام. ويتمتع سيجو بخبرة واسعة في هذا المجال، اكتسبها من خلال العمل مع فنادق إقليمية وعالمية فاخرة عدة. كما يحمل شهادة في الإدارة الفندقية من جامعة نيفادا في لاس فيغاس.

■ جيليس لامبينيت

عيّنته شركة هيوليت باكارد مديراً لهيئة حلول الشركاء في وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وشغل **لامبينيت** سابقاً منصب مدير التسويق والفئات لمجموعة الأنظمة الشخصية في "إتش بي" وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. ويحمل في جعبته خبرة عريقة عن المنطقة وقنوات البيع والشركاء فيها.

■ سايمون جراي

عيّنته شركة أستيكو لإدارة العقارات رئيساً للاستثمارات في منطقة الشرق الأوسط. ويتمتع **جراي** بخبرة تفوق 27 عاماً في مجال الخدمات العقارية العالمية والتحليلات الاستثمارية والاستشارات. وكان شغل العديد من المناصب الإدارية في تايلاند وسنغافورة وهونغ كونغ ومؤخراً في بريطانيا.

■ هشام عبد الله قاسمي

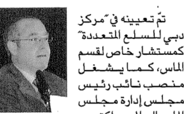
عيّن نائباً لرئيس العمليات المصرفية للشركات في بنك دبي الوطني، وهو يتمتع بخبرة جيدة في هذا المجال، حيث تدرّج في مناصب عدة داخل البنك. ويحمل **قاسمي** شهادتي البكالوريوس في الأعمال المصرفية والمال والماجستير في الأعمال الدولية.

■ خالد حمد



عيّن مديراً تنفيذياً للرقابة المصرفية في مؤسسة نقد البحرين. ويحمل **حمد** إجازة في إدارة الأعمال من جامعة بورتلاند في الولايات المتحدة الأميركية، ويتمتع بخبرة تعود الى نحو 20 عاماً في مجال الرقابة المصرفية.

■ بيتر ميوس

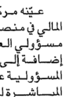


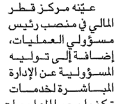
تمّ تعيينه في "مركز دبي للسلع المتعددة" كمستشار خاص لقسم الماس، كما يشغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة مجلس الماس العالمي. واكتسب **ميوس** خبرة واسعة في قطاع الماس بعد توليه مناصب عديدة كان آخرها منصب المدير المنتدب في مؤسسة "إتش أر دي" لمدة 6 سنوات متتالية.

■ مات جويس

تمّ تعيينه مديراً تنفيذياً لمشروع واجهة دبي البحرية. وكان **جويس** قد تولى مناصب عدة قبل انضمامه إلى الشركة حيث كان الرئيس التنفيذي لإحدى أكبر شركات التطوير العمراني في أوستراليا.

■ جيف إغلتون



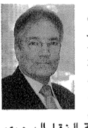


عيّنه مركز قطر المالي في منصب رئيس مسؤولي العمليات، إضافة إلى توليه المسؤولية عن الإدارة المباشرة لخدمات تكنولوجيا المعلومات والمالية ومرافق الخدمات. وقبل انضمامه إلى المركز، عمل **إغلتون** لمدة 30 عاماً في مجموعة "أتش أس بي سي" حيث قام بأدوار وأنشطة متنوعة في مناطق جغرافية مختلفة.

■ ألبرت مومدجيان

عيّنته مجموعة كاليون المالية الفرنسية مديراً إدارياً للنشاطات المصرفية الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. ويحمل **مومدجيان** شهادة الماجستير في الإدارة المالية من جامعة "دوفين" الفرنسية.

■ توماس ليفر



عينته بورصة دبي للطاقة بمنصب المدير التنفيذي للعمليات. ويحمل **ليفر** خبرة 20 عاماً في مجالات التكرير، التسويق، تجارة النفط الخام والمنتجات البترولية، النقل البحري والأنشطة اللوجستية.

تعيينات في شركة BP

■ ستيف بيكوك

عيّنته الشركة مديراً لعملياتها في الشرق الأوسط وباكستان. ويتمتع **بيكوك** بتجربة عملية وثروة علمية كبيرة تعززت على مدى 25 عاماً من العمل في الشركة، حيث تنقّل في مناصب عدة من بينها منصب نائب رئيس الاستكشاف في خليج المكسيك الأميركي ونائب رئيس تكنولوجيا المعلومات في قسم الاستكشاف.

■ ديفيد دالتون

عُين في منصب الرئيس التمثيلي للشركة في إمارة أبوظبي بعد أن كان يشغل منصب مدير عام عملياتها في الإمارة. ويتميز **دالتون** بتجربته الكبيرة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال العمل في شركة BP الجزائر ومصر واليمن والعراق.

تعيينات في المعهد الهندي للمحاسبين القانونيين

■ في. بي ناجاراجان



عيّن عضواً في لجنة المعهد للعام 2006/2007. وهو يشغل منصب المدير العام الأول لقسم شؤون قطاع الشركات والمشاريع، في "إي تي إيه آسكون" ومجموعة "إي تي إيه ستار".

■ إيه. نانداكومار



عيّنه المعهد عضواً في "لجنة معايير المحاسبة للهيئات المحلية"، فضلاً عن كونه شريكاً في "مور سيفن"، مؤسسة المحاسبة القانونية لدى "إي تي إيه آسكون" ومجموعة "إي تي إيه ستار".

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004



Advertisers' Index

- ABRAAJ CAPITAL 5
- ACER 121
- AGD 209
- AL BARAKA BANKING GROUP 199
- AL BUSTAN RESIDENCE 171
- AMLAK FINANCE 45
- ANTARADUS 173
- ARAB BANK 191
- ARAB QUALITY & FOOD SAFETY 213
- ARAMEX INTERNATIONAL 211
- BANK AL BILAD 79
- BEST RENT A CAR 169
- BLANCPAIN 19
- BLOM BANK 13
- BMW 29
- BSI 69
- BURJ HAJAR 165
- CADILLAC ..... S.O.
- CARTIER ..... OBC
- CHANEL ..... IFC
- CHEVRON TEXACO 58-59
- CNBC ARABIYA 140-141
- DAMAN 36-37
- DIFX 125
- DOHA 2006 ASIAN GAMES 137
- DREAM 06/REAL ESTATE EXHIBITION 219
- DUBAI BANK 123
- DUBAI HOLDING/ BONE & JOINT CENTER 115
- DUBAI INTERNATIONAL PROPERTIES ..... 41 & 65
- DUBAI WORLD TRADE CENTER 163
- EAU D'YSSEY 27
- EFG HERMES BANK 48-49
- EMIRATES AIRLINE 9
- ENKA 177
- FIRST GULF BANK 16-17
- GENERAL ELECTRIC INTERNATIONAL 7
- GIRARD- PERREGAUX 129
- GROHE 95
- GULF AIR 67
- HYATT REGENCY ..... S.O.
- I MATE 101
- IGDAS 197
- IMD 107
- IS INVESTMENT 127
- ISTITHMAR 75
- IWC 11
- KONICA MINOLTA 195
- LAND ROVER ..... GF & S.O.
- LE PALACE /ABOU NAWAS 201
- LONGINES/SWATCH GROUP M.E. 43
- MEA 217
- MEDGULF 179
- MERCEDES 39
- MTC ..... IBC
- MUNSHAAT REAL ESTATE PROJECT CO. 149
- NBD ..... S.O.
- NOKIA 99
- ORACLE 73
- PATEK PHILIPPE 24-25
- PWC LOGISTICS 159
- QATAR FINANCIAL CENTER 103
- QTEL 82-83
- RAK PROPERTIES 53
- ROYAL JORDANIAN 167
- SAADIYAT ISLAND/TDIC 34
- SAMA DUBAI 147
- SAMBA 117
- SARAYA JORDAN 133
- SAUDI CABLES 86-87
- SCS-NET 203
- SHELL 32
- SHUAA CAPITAL ..... 183 & 189
- TANMYIAT 55
- THEEB RENT A CAR 207
- TOTAL PETROLEUM 90
- TOURISM MALAYSIA 21
- TUNISIE VALEURS 77
- UNICORN INVESTMENT BANK 113
- UTICA 135
- VERTU 71
- WATANIYA 185

Pasha Seatimer

Cartier pays tribute to the round watch created in the middle of the last century with a new striking and sporty addition to the Pasha de Cartier collection: Pasha Seatimer. An original model with a daring combination of materials.



Cartier

www.cartier.com

بوتيك كارتيه: المملكة العربية السعودية الرياض: ساكس فيفث أفنيو - ٠١٢١١٢٤٥٠

يوجد أيضاً في: معارض الحصيني، برنتان العامودي (جدة)، باريس غاليري شارع العليا (الرياض) وتحلية (جدة)، معارض كوهجي (المنطقة الشرقية)